



Freie oder gebundene Preisbildung?

Ein Beitrag zu unserer Preispolitik seit Beginn des Weltkrieges

Von

Dr. rer. pol. Fritz Terhalle
a. o. Professor an der Universität Jena



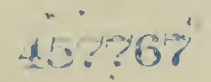
Jena
Verlag von Gustav Fischer
1920

Vorwort.

Im Oktober 1919 diskutierte man zwei Tage lang in der Nationalversammlung über die Frage: „Zwangswirtschaft oder freie Wirtschaft?“ Ein unmittelbar praktisches Ergebnis war weder die tatsächliche noch die wohl erwartete Folge. Aber die Aussprache war doch nicht nutzlos, weil sie erneut den Anlaß gab, die Voraussetzungen und die Wirkungsmöglichkeiten der beiden Fälle zu prüfen. Dabei kam eine der größten deutschen Tageszeitungen schließlich zum Ergebnis, daß die von ihr stets grundsätzlich befürwortete, nunmehr aber „von innen heraus in raschem Abbau befindliche Wirtschaftsregulierung“ nur noch „bei einem gewissen Mindestmaß öffentlicher Moral“ zu halten sei. Noch immer konnte oder wollte man nicht ganz von dem absehen, womit man in der Kriegswirtschaft so weitgehend gerechnet und — sich verrechnet hatte.

Demgegenüber geht die vorliegende Arbeit nicht von einem solchen Standpunkt aus, sondern versucht, die Dinge rein wirtschaftlich zu würdigen, losgelöst auch von — praktisch vielleicht letzthin ausschlaggebenden — politischen Gesichtspunkten. Dabei ist es weder beabsichtigt, noch auch möglich, das unübersehbare Tatsachenmaterial darzustellen, sondern nur die grundsätzlichen Fragen sollen zu beantworten versucht werden. Eine mehrjährige eigene Betätigung des Verfassers in leitender Stellung des Preisprüfungswesens gab die Anregung zu dieser Untersuchung.

Die trotz aller Anerkennung der geleisteten Einzelarbeit sich ergebende Ablehnung der beiden Hauptmethoden behördlicher Preisregulierung kommt vielleicht einem sehr großen Teil der sogenannten öffentlichen Meinung entgegen. Das ist aber eher ein Grund, den eigenen Standpunkt doppelt ernst zu prüfen, als weniger vorsichtig vorzugehen und sich auf die communis opinio zu stützen. Das breite Publikum sieht ja seit Jahr und Tag die vielen Fehlgriffe und Mißerfolge des Systems der Preisregulierung; über Erfolge pflegt man sehr bald zur Tagesordnung überzugehen. Nur sehr wenige haben vor allem auch trotz ihrer Tagessorgen eine hinreichende Vorstellung von der ungeheueren Not, die zu den Notstandsmaßnahmen Anlaß gab, wie von dem Umfange und der Verant-



wortung der behördlichen Maßnahmen. Aber andererseits geht es auch nicht an, die enorme Last und die Riesenschwierigkeiten der Kriegswirtschaft ohne weiteres als ausreichende Rechtfertigung der Fehlschläge bei der so umstrittenen Zwangsregulierung hinzustellen.

Daß die hier vertretenen Ansichten neben heute wohl noch überwiegender Ablehnung durch die behördliche Praxis in manchem die Zustimmung der nicht nur ideell, sondern in erster Linie materiell stark interessierten Wirtschaftspraxis finden können, mag der Aufnahme der Arbeit gerade in der Gegenwart nicht sonderlich günstig sein. Dient sie aber letzthin dazu, die grundsätzlichen Fragen zu fördern, so hat sie vollauf ihren Zweck erfüllt; dann wird sie vielleicht auch zu einem kleinen Teile dem wirtschaftlichen Wiederaufbau unseres Vaterlandes mittelbar zugute kommen können.

Jena, Dezember 1919.

Fritz Terhalle.

Inhaltsübersicht.

A. Grundlegender Teil.

I. Abschnitt.

Der Preis und die Preisbildung im Kriege.

II. Abschnitt.

Staat und Preisbildung im Kriege.

B. Ausführender Teil.

I. Abschnitt.

Staatliche Höchstpreise.

II. Abschnitt.

Kriegswucher; Gewinnbeschränkung im Kriege.

A. Grundlegender Teil.

I. Abschnitt.

Der Preis und die Preisbildung im Kriege.

Vorbemerkung.

Als in den verhängnisvollen Hochsommertagen 1914 der für uns nunmehr so bitter beendete Krieg ausbrach, war fast Einstimmigkeit darüber bei uns vorhanden, daß der Kampf um Sein oder Nichtsein vor allem ein wirtschaftlicher sei, nicht nur im Entstehungsgrunde und im Kampfesziel, sondern vor allem in bezug auf das Durchhalten hüben und drüben. Und doch war die Kenntnis der wirklich verfügbaren Kräfte, mit denen wir haushalten mußten, fast durchweg so lückenhaft und falsch, daß wir nicht zuletzt darin einen wesentlichen Grund für den späteren Zusammenbruch erblicken müssen.

Beinahe unerklärlich erscheint uns nach fünf schweren Kriegsjahren der Optimismus, den man fast ausnahmslos zu Beginn des Völkerringens in bezug auf unsere Versorgung mit dem Notwendigsten bei uns an den Tag legte. Gewiß, man war zwar nicht im unklaren darüber, daß ein moderner Volkskrieg, der Millionen der besten Arbeitskräfte aus der heimischen Volkswirtschaft herauszieht und Milliarden an Kapitalaufwendungen bedingt, die Menge der vorhandenen Güter im Verhältnis zum Bedarf erheblich verringern, also ihren Preis steigern mußte — schon die Erfahrung lehrte, daß Kriegszeiten immer Zeiten einer allgemeinen Teuerung sind —, aber über die tatsächliche Bedeutung wußte man doch nur recht wenig, konnte schließlich auch nicht viel darüber wissen, weil man die gewaltigen Kraftanstrengungen hüben und drüben auch nicht annähernd voraussah. So ist es zu verstehen, daß man bei der hochentwickelten Betriebsweise unserer Landwirtschaft nicht nur in deren maßgeblichen Kreisen, sondern auch von amtlicher Stelle, ohne nachhaltigen allgemeinen Widerspruch zu finden, versicherte, daß eine „ausreichende" Ernährung unseres

Volkes während des Krieges durch unsere eigene Landwirtschaft gesichert sei.

Auch über den Umfang der in einem Kriege möglichen Zufuhr ausländischer Nahrungsmittel sowie sonstiger Massengüter war man völlig im unklaren, weil man eben nicht mit der gänzlichen Absperrung unseres Landes rechnete, die später zur Wirklichkeit wurde. Zwar waren einzelne Mahner vorhanden, die auf die Gefahrsmöglichkeiten der engen Verknüpfung unserer Volkswirtschaft mit der Weltwirtschaft hinwiesen, aber sie drangen doch nicht genügend gegenüber der Ansicht derer durch, denen beispielsweise auch Helfferich angehörte, der in einem Vortrage kurz vor Ausbruch des Krieges meinte,

„daß es ihm nur Theorie erscheine, über die Nahrungsmittelversorgung Deutschlands im Kriege sich Sorge zu machen; da ein Weltkrieg, in dem so viele Völker als unsere Gegner aufträten, daß unsere Nahrungsmittelzufuhr etwa gesperrt würde, ein Mißtrauensvotum gegen unsere Diplomatie sei, das er sich niemals zu eigen machen wolle."

Carl Ballod[1]), einer der wenigen Mahner zur Vorsicht, beklagte sich bald nach Kriegsbeginn darüber, daß unsere Abhängigkeit von der ausländischen Nahrungsmittelzufuhr zwar im Auslande bekannt gewesen und besprochen worden war, aber „nicht bekannt, oder mangelhaft bekannt war sie einer Reihe von deutschen Autoren, die die Drohungen englischer und französischer Politiker, man würde im Kriege Deutschland aushungern, mit der Entgegnung abtun zu können glaubten, wir führten eine so geringe Menge an Nahrungsmitteln ein, daß die Einfuhr gegenüber der durch den Schutz der Landwirtschaft erzielten Produktionssteigerung im Inlande gar keine Rolle spiele".

Wie sehr wir die ausländische Zufuhr an Nahrungs- und Futtermitteln im Kriegsfall entbehren mußten, hätte schon ein Blick auf die Statistik zeigen müssen. Franz Eulenburg[2]) wies bald nach Kriegsbeginn schon darauf hin, daß wir im Frieden außer der eigenen Ernte im Werte von etwa 15 Milliarden Mark noch einer Einfuhr von Nahrungsmitteln im Betrage von rund 2½ Milliarden Mark bedurften, um die Volksversorgung nach Maßgabe der Lebenshaltung in den letzten Friedensjahren sicherzustellen; mit rund $^1/_6$ unseres Nahrungsmittelbedarfs waren wir also auf das Ausland angewiesen. Verstärkt — und nicht gemindert, wie man vielfach annahm — wurde diese Abhängigkeit noch dadurch, daß von den 2½ Milliarden Mark ausländischer Nahrungsmittel rund 1 Milliarde nicht für die menschliche Ernährung, sondern für die Fütterung des Viehes notwendig war, das seinerseits zum beträchtlichen Teil einen organischen Bestandteil unserer modernen Landwirtschaft bildete.

---

[1]) Die Volksernährung im Krieg und im Frieden. Schmollers Jahrb. 1915. I. Bd. S. 77ff.

[2]) Die deutsche Volkswirtschaft im Kriege. Schmollers Jahrb. 1915. I. Bd. S. 589ff.

Kuczynski und Zuntz[1]) berechneten gelegentlich den Anteil, den die ausländische Zufuhr an den wichtigsten Nahrungs- und Futtermitteln vom inländischen Verbrauch im Friedensjahre 1912/13 ausmachte. Für einzelne Nahrungsmittel ergab sich folgendes Bild:

Weizen 32,09 %, Gerste 30,20 %, Mais, Reis, Hirse 100,00 %, Erbsen 53,05 %, Linsen 73,53 %, Bohnen 77,60 %, Eier und Eierteile 40,29 %, Fische 70,01 %, Fleisch und Fette 29,45 %.

Vom Bedarf an Futtermitteln wurden im gleichen Zeitraum durch ausländische Zufuhr gedeckt bei:

Gerste 69,85 %, Mais 100,00 %, Roggenkleie 22,62 %, Weizenkleie 58,01 %, Gerstenkleie 36,45 %, Buchweizen- und Hirsenkleie 60,00 %, Ölkuchen 97,18 %.

Vor Ausbruch des Krieges stritt man sich — auch in der Praxis — darüber, ob der Preis mehr oder gar ausschließlich durch die Kosten des Verkäufers oder durch die Zahlungsfähigkeit und -willigkeit des Käufers gebildet würde, wobei die Frage je nach der Denkart des Einzelnen oder auch je nach dem in Frage kommenden Handelsgegenstande unterschiedlich beantwortet wurde. Im Kriege war dagegen, soweit Gegenstände des täglichen Bedarfs, insbesondere Nahrungsmittel in Betracht kommen, die Ansicht vorherrschend, wenn nicht allgemein in Geltung, daß bei dem starken Überwiegen der Nachfrage praktisch die Selbstkosten für die freie Preisbildung nicht mehr von Bedeutung seien, sondern daß allein die stürmische Nachfrage der zahlreichen Verbraucher, die sich gegenseitig die Ware wegzukaufen versuchen, die Höhe des Preises bestimme. Mit fast der gleichen Einmütigkeit wurde aber auch die Meinung vertreten, die Preisbildung sei eine reine Machtfrage, der Verkäufer bestimme eben deswegen, weil der Besitz der Ware ihm die Macht dazu gebe, einseitig den Verkaufspreis. Was lag demzufolge nach der ganzen Entwicklung, die der Glaube an die Allmacht des Staates in der letzten Friedenszeit allmählich gezeitigt hatte, näher, als daß man vom Staate verlangte, er solle im Kriege die angebliche oder tatsächliche Ohnmacht des Käufers im Konkurrenzkampf dadurch zu einer dem Verkäufer gegenüber wirksamen Macht gestalten, daß er ihm einen Teil seiner Machtfülle lieh, mithin die freie Preisbildung mehr oder minder beseitigte. Daß der Staat dem Hilferufe Folge leistete, ist bekannt; ob und gegebenenfalls wie weit das vom volkswirtschaftlichen Standpunkte aus gesehen zweckmäßig war, wird nur dann zu beantworten sein, wenn vorher über die Preisbildung im Kriege möglichste Klarheit zu schaffen versucht worden ist.

Dieser Versuch einer Klarstellung der Preisbildung im Kriege wird freilich nicht von der landläufigen, eben angedeuteten Ansicht ausgehen

[1]) Deutschlands Nahrungs- und Futtermittel. Allgem. Stat. Archiv. Bd. 9. Heft 1.

können, daß lediglich die auf der Nachfrageseite bei der Preisbildung in Betracht kommenden Momente während des Krieges noch in Wirksamkeit seien, sondern er wird auch die möglichen Veränderungen zu berücksichtigen haben, die auf der Angebotseite etwa eingetreten sind. Das gilt namentlich dann, wenn die Frage zur Erörterung steht, wodurch gegebenenfalls die „freie“ d. h. staatlicherseits nicht regulierte Preisbildung ersetzt werden soll. Nur dann wird überhaupt eine Stellungnahme möglich sein und ein Ausgangspunkt für einen staatlichen Eingriff in die Preisregelung gewonnen werden können. Dabei wird allerdings ein wesentlicher Unterschied zu machen sein zwischen solchen Waren, bei denen eine Vermehrung des Angebots nach Ausbruch des Krieges so gut wie überhaupt nicht möglich war, und denjenigen, bei welchen das Angebot, insbesondere die Produktion im eigenen Lande wenn auch gestört, so doch im wesentlichen fortdauernd möglich blieb; auf diese letzteren bezieht sich in erster Linie die vorliegende Untersuchung.

§ 1. Das Angebot.

Wenn es auch gewichtige Ausnahmen gibt, so galt und gilt doch für die Friedenszeit, daß ein Steigen des Preises unter sonst gleichbleibenden Umständen ein erhöhtes Angebot an Waren mit sich bringt, ebenso wie ein Preissturz die Tendenz hat, die Beschickung des Marktes mit Waren zu verringern, also entweder zu einer Einschränkung der Produktion zu führen, oder doch den Produzenten zu veranlassen, weniger Ware an den Markt zu bringen, als er bei einem höheren Preise getan haben würde.

Eigentlich ist es überflüssig, zu betonen, daß eine Steigerung bzw. eine Senkung des Preises in erster Linie deswegen einen Einfluß auf die Größe und die Richtung der Gütererzeugung ausüben wird, weil durch sie die privatwirtschaftlichen Gewinnaussichten beeinflußt werden. Dennoch war es nicht zuletzt zwecks Aufklärung der lediglich nach der absoluten Preisbewegung urteilenden großen Menge der Verbraucher notwendig, in der kriegswirtschaftlichen Literatur auf diese Selbstverständlichkeit hinzuweisen, wie das beispielsweise durch Aereboe und Warmbold[1]) geschehen ist. Mit Recht wird von beiden Verfassern hervorgehoben, daß „dieses Spannungsverhältnis (sc. zwischen Aufwand und Ertrag) letzten Endes den Grad der Intensität der landwirtschaftlichen Erzeugung bestimmt. Je günstiger das Spannungsverhältnis wird, desto größer wird die

---

[1]) Preisverhältnisse landwirtschaftlicher Erzeugnisse im Kriege. Beiträge zur Kriegswirtschaft, herausg. von der Volkswirtsch. Abt. d. Kriegsernährungsamts, im folgenden kurz „Beiträge“ genannt. Heft 6. S. 11.

zulässige Intensität und die damit steigende Hervorbringung von Nährwerten auf gleicher Fläche". Freilich hindert die Anerkennung des Grundsatzes nicht, darauf hinzuweisen, daß einerseits der Produktionssteigerung im Einzelfall bestimmte Grenzen gesetzt sein können und andererseits die Größe des Spannungsverhältnisses in der Praxis oft nicht bekannt ist, sondern geschätzt wird, vielfach vielleicht geschätzt werden muß. Das letztere gilt nicht nur für landwirtschaftliche Betriebe, sondern auch für eine große Anzahl gewerblicher und Handelsunternehmungen, ersterer namentlich, soweit Mittel- und Kleinbetriebe in Frage kommen. Darüber hinaus hängt die Kalkulation nicht selten von subjektiven Auffassungen insbesondere da ab, wo unter den Kosten eigene Leistungen anzurechnen oder als entgegengesetzte Rechnungsposten verwertbare Produktionsabfälle bzw. Nebenprodukte zu berücksichtigen sind.

Nun muß allerdings schon hier die Frage aufgeworfen werden, ob in der schweren Kriegszeit, in der die besten Kräfte der Nation alles für das bedrohte Vaterland hergeben, das Streben nach materiellen Gewinnen entscheidend für Richtung und Größe der doch auch im Dienste der gemeinsamen Sache stehenden Gütererzeugung und Bewegung, ob demgemäß auch der Preis von so ausschlaggebender Bedeutung für die Produktion im Kriege ist, wie er es vielleicht im Frieden war. Nun, wir alle wissen, wie sehr gerade im Kriege ohne Rücksicht auf materielle Vorteile gearbeitet und gegeben worden ist, mußten aber auch schon bald nach Kriegsbeginn sehen, daß es fürwahr nicht nur Opfermut gab, daß im Gegenteil rücksichtsloser Erwerbsbetrieb je länger desto mehr den Charakter des Wirtschaftslebens bestimmte. Das gilt namentlich von der Zeit, die zur Überwindung der ersten großen Kriegskrisis die Verwirklichung des sog. Hindenburgprogramms mit sich brachte. Nicht mit Unrecht bezeichnete der frühere Staatssekretär Schiffer in einer großen öffentlichen Rede dieses Rüstungsprogramm als eine wirtschaftliche Verzweiflungsmaßnahme, die ein zügelloses Gewinnstreben zur Folge hatte. Aber ganz abgesehen davon mußte bei der langen Kriegsdauer der Opfermut des einzelnen wesentlich leiden. Mag man das aus ethischen Gründen noch so sehr bedauern, sofern man die Dinge sehen will, wie sie wirklich sind und nicht, wie sie unter dem Gesichtswinkel irgendeines Ideals sein sollen, wird man an diesen Tatsachen nicht vorbeisehen dürfen. Wenn auch der Appell an das vaterländische Empfinden selbst im weiteren Verlaufe des Krieges nicht achtlos verhallte, eine allgemeine und ausreichende wirtschaftliche Wirksamkeit hatte er doch nur dann, wenn er gleichzeitig an das unmittelbar vor Augen liegende wirtschaftliche Einzelinteresse sich richten konnte.

Die überragende Bedeutung des Einzelinteresses zeigte sich im Kriege auch noch in einer anderen Form, die ebenfalls für die Gestaltung von

Angebot und Nachfrage bedeutsam war, in der Möglichkeit der „Selbstversorgung" mit den wichtigsten Gütern, namentlich Nahrungsmitteln. Häufig genug mußten wir seit Kriegsbeginn feststellen, daß der Versuch einer „restlosen Erfassung" der privatwirtschaftlichen Erzeugnisse selbst bei erhöhten Preisen eine Abnahme bzw. nicht die erhoffte Steigerung der Produktion mit sich brachte. Die Möglichkeit, sich selbst mit dem notwendigen Vorrat insbesondere an Lebens- und Futtermitteln versorgen zu können, auch für den immer wichtigeren Naturalaustausch etwas zur Hand zu haben, war dem Produzenten offensichtlich wichtiger als ein mehr oder minder gesteigerter Profit bei der Gewinnung von Erzeugnissen, über die er nicht mindestens in gewissem Umfange frei verfügen konnte.

Eine besondere Bedeutung hatte diese Beschränkung der Verfügungsfreiheit auch da, wo die beschlagnahmten Erzeugnisse dazu bestimmt waren, nicht im Haushalt, sondern in der Produktion weiterverwandt zu werden. Hier zeigte sich vor allem ein sehr erheblicher Widerstand der landwirtschaftlichen Produktion gegenüber Preisänderungen. Mit Recht spricht Wygodzinski[1]) deswegen von einem „gemischt-wirtschaftlichen Betriebe der Landwirtschaft". Wilhelm Merck[2]) faßt den organischen Zusammenhang der einzelnen landwirtschaftlichen Produktionszweige vorzüglich in den wenigen Worten zusammen:

„Getreide und Kartoffeln sind Erzeugnisse, die der Bauer verkaufen kann und muß, das Schwein spielt eine Nebenrolle und kann in Wegfall kommen, ohne daß der Betrieb wesentlich darunter zu leiden braucht. Das Vieh dagegen ist in der Hauptsache nicht Erzeugnis, sondern Betriebsmittel, dessen Fehlen den ganzen Betrieb zum Stillstand bringt. Ohne Vieh gibt es keinen Ackerbau, kein Getreide, keine Kartoffeln, denn der Bauer gebraucht es nicht nur als Gespann zum Bestellen der Felder (mit Pferden kann nur eine Minderzahl arbeiten), es muß ihm auch den nötigen Dünger für die Felder liefern. Ohne Vieh natürlich auch keine Milch, keine Butter, kein Käse. Und schließlich kann das gesamte im Betrieb entfallende Rauhfutter (Gras, Klee, Heu und andere Futtergewächse, Stroh) nur durch den Tiermagen ausgenutzt und in menschliche Nahrung umgewandelt werden."

Diese organische Verbindung zwischen den einzelnen Teilen des landwirtschaftlichen Betriebes mußte aber gerade im Weltkrieg mit seiner großen Futtermittelnot zur Geltung kommen. Eben deswegen wird man wohl als sicher annehmen können, daß die aus der „Betriebskombination" resultierende weniger starke Empfindlichkeit gegenüber

[1]) Produktionszwang und Produktionsförderung in der Landwirtschaft. Beiträge Heft 5. S. 15.

[2]) Fleisch-, Milch- und Fettversorgung im Kriege. Süddeutsche Monatshefte, 1917. S. 515ff.

Preisveränderungen in der Landwirtschaft im Kriege entschieden größer als im Frieden und in vielen industriellen Betriebszweigen — mindestens in denjenigen, in denen die „reinen" Betriebe überwiegen — sein muß, daß also auch nur eine verhältnismäßig starke Preissteigerung eine Änderung der Betriebsweise oder ohne diese eine erhebliche Vergrößerung des Angebotes an bestimmten verarbeitungsfähigen Produkten mit sich bringen konnte. Betriebszusammenhänge lassen sich nicht von heute auf morgen lösen. Sowohl sachliche wie persönliche Produktionsfaktoren stehen dem entgegen; erstere namentlich auch da, wo das fixe Kapital eine große Rolle spielt. Jeder Abbau des organischen Betriebszusammenhanges, sofern er überhaupt möglich ist, wird nur dann vorgenommen, wenn die wirtschaftliche Entwicklung eines längeren Zeitraumes das nahelegt. Bei vorübergehenden Störungen ist der durch den Organismus bedingte Verlust meist kleiner als derjenige einer Liquidation eines einzelnen Betriebszweiges.

Gelegentlich stritt man sich früher darüber, ob ein erhöhter Zins ein Anreiz oder eine Hemmung für eine erhöhte Spartätigkeit sei. In ähnlicher Weise glaubte die vom Kriegsausschuß für Konsumenteninteressen herausgegebene „Verbrauchswirtschaft im Kriege"[1]) für das Gebiet der landwirtschaftlichen Produktion annehmen zu dürfen, daß zu hohe Preise zur Minderung der quantitativen Leistung führten, dafür sorge das „Trägheitsgesetz" im ursprünglichen Sinne des Wortes. Schon die Tatsache, daß eine derartige Auffassung doch vereinzelt blieb, zeigt, daß es sich hier um eine Verallgemeinerung und eine übertrieben hohe Einschätzung von Einzelerscheinungen und einzelner, vielleicht gar nicht einmal vollbedachter Äußerungen handelt. Selbst wenn in einzelnen landwirtschaftlichen Betrieben eine derartige Auffassung in die Tat umgesetzt sein sollte, in den über 5,7 Millionen landwirtschaftlichen Betrieben Deutschlands hat sie keine praktische Bedeutung, erst recht in einer Zeit, die wie keine andere den Erwerbstrieb steigert und auf die Spitze treibt.

Noch aus einem anderen Grunde glaubte man, daß eine Preissteigerung für landwirtschaftliche Produkte unter Umständen das Angebot nicht nur nicht erhöhen, insbesondere nicht zu einer stärkeren Betriebs-Intensität führen werde bzw. müsse, sondern eine direkte Gefahr für die Erzeugung sei. Man wies auf die Tatsache hin, daß im Frühjahr 1916 inhaber von Vieh- und Weidewirtschaften es hier und da für vorteilhafter gefunden haben, die hohen Nutzvieh- und Heupreise dadurch auszunutzen, daß sie ihren Betrieb „liquidierten", Vieh und Heu verkauften und sich auf die Verwertung ihrer Weiden und Wiesen durch Heuverkauf be-

[1]) II. Jahrg. Nr. 52 vom 10. Juli 1917.

schränkten[1]). Vorab ergibt sich aber demgegenüber auch hier die Frage, ob nicht eine starke Überschätzung einzelner Fälle vorliegt. Selbst wenn das nicht der Fall wäre, so müßte man doch immer noch mit Richard Calwer[2]) antworten, „daß man die Folgen der Höchstpreis- und Versorgungspolitik, durch die dem Vieh das Futter in einer ganz bedenklichen Weise entzogen wurde, nicht als Beweis gegen die These, daß bei steigenden Preisen die Erzeugung zunimmt, anführen darf". „Die heutige Preisrelation hält die Konsumgüter im Betrieb fest und lockt die Rohstoffe heraus", sagte mit Recht auch Friedrich Beckmann[3]) und forderte demzufolge: „Man nehme die Hausse von den Produktionsmitteln (niedrige Höchstpreise) und übertrage sie auf das Konsumgut, das dem Markt fehlt. Dann flieht die Verkaufsidee wieder vom Futtermarkt und drängt Brotkorn und Lebensmittel auf den Markt der Stadt."

Die Frage, ob durch eine größere oder geringere Gewinnaussicht eine Ausdehnung bezw. Einschränkung der Gesamtgröße der Produktion erzielt werden kann und wird, ist deswegen besonders in der Landwirtschaft zu stellen, weil hier nicht so leicht wie in der Industrie durch Betriebsvergrößerungen oder Neugründungen in verhältnismäßig kurzer Zeit neue Produktionsstätten geschaffen werden können, vielmehr ein baldiges größeres Plus an Gütern im wesentlichen nur durch erhöhte Intensität der Wirtschaft zu erzielen ist. Mit Nachdruck ist das während des Krieges namentlich von Verbrauchern nahestehender Seite gegenüber dem Drängen nach einer Erhöhung der Höchstpreise für landwirtschaftliche Erzeugnisse hervorgehoben worden. Eine erhebliche Steigerung der Gesamtleistung unserer Landwirtschaft über das Friedensmaß hinaus war bei dem Stande unserer Landwirtschaft während des Krieges allerdings nach der überwiegenden Ansicht sachverständiger Kreise als ausgeschlossen zu betrachten.

Davon ging auch das im Mai 1916 gegründete Kriegsernährungsamt aus, dessen Präsident im Dezember 1916 in einem Rundschreiben an die Bundesregierungen[4]) hervorhob, daß eine „Förderung der Erzeugung, solange der Krieg Mangel an Arbeitskräften, Zugtieren, Kunstdünger, Kraftfuttermitteln und sonstigen landwirtschaftlichen Betriebsmitteln sowie an Verkehrsmitteln hervorrufe, leider an enge Grenzen gebunden" sei.

Freilich blieb diese Ansicht auch nicht ganz ohne Widerspruch. In der Deutschen Landwirtschaftlichen Presse[5]) entwarf z. B. Prof. Bornemann zu Beginn des vierten

---

[1]) Vgl. August Müller, Freie oder gebundene Preisentwicklung? Recht und Wirtschaft. 1917. Heft 3.

[2]) Die Konjunktur 1915/16. S. 168.

[3]) Die Organisation der agraren Produktion im Kriege. Zeitschr. f. Sozialw. 1916. S. 616.

[4]) Vgl. Soziale Praxis. XXVI. Jahrg. S. 297.

[5]) Vgl. Schlesische Zeitung: „Landwirtschaftliches" vom 30. September 1917.

Kriegsjahres „Richtlinien zur Vermehrung unserer Ernte", wobei er gewissermaßen als Protest gegen das „Dogma, daß die landwirtschaftliche Gütererzeugung nicht beliebig steigerungsfähig sei" meint: Wenn trotz ungeheuer gewachsener Produktionskraft die Produktion nicht entsprechend gestiegen sei, so sei das ganz überwiegend auf unnatürliche Einflüsse, insbesondere die künstliche Beschränkung der Viehhaltung zurückzuführen.

Beckmann[1]), der zwar die Meinung vertritt, „daß der frei emporschnellende Preis die Differenz zwischen Erzeugungskosten und Verkaufspreis so hoch trieb, daß aus der anregenden Prämie ein sättigender Zuschuß werden konnte," glaubt dennoch annehmen zu können, daß „der Mangel an Arbeitskräften[2]), an Spannvieh, an Betriebskapital eine Produktionssteigerung nicht grundsätzlich ausgeschlossen hätte. Der „Nachrichtendienst für Ernährungswesen" unterschätze die noch schlummernden Kräfte auch der Produktionsmittel etwas; an der absoluten Grenze des Aufwandes stehe der landwirtschaftliche Betrieb noch nicht."

Selbst dann, wenn man bezüglich der Steigerungsmöglichkeit der landwirtschaftlichen Erzeugung pessimistisch denkt, kann man doch wohl kaum darüber einen Zweifel hegen, daß — wie es mit Recht in einem Antwortschreiben des Bergbaulichen Vereins zu Essen an den Präsidenten des Kriegsernährungsamtes hieß[3]) —

„die Arbeitskraft des Bauernhofes, auf dem es keine feste Arbeitskraft gibt, eine nach Dauer und Aufmerksamkeit sehr dehnbare Größe ist, deren mehr oder minder starke Anspannung von entscheidender Bedeutung für die Erzeugung ist".

Diese mehr oder minder starke Anspannung aber hängt mit der zunehmenden Verteuerung all der Dinge, die für Betrieb und Haushalt nötig sind, wesentlich von dem in Aussicht stehenden Erlös für das Arbeitsprodukt ab. Georg Heim[4]) mußte zum Schluß des Krieges wie manches Mal vorher, fürwahr nicht mit Unrecht, warnen,

daß zwar durch eine Preissteigerung „weder augenblicklich eine Vermehrung der Kühe noch der Futtermittel bewirkt, wohl aber ein weiterer Rückgang der Milchproduktion und der Kuhhaltung teilweise aufgehalten werde".

Mag immerhin eine „Sättigung" durch stark gestiegene Preise auf die Dauer eintreten können, in der doch namentlich in der Landwirtschaft mit ihrem hohen Prozentsatz kriegsverwendungsfähiger Männer erhofften baldigen Beendigung des Krieges findet sie ein entscheidendes entgegenwirkendes Moment, zumal hier der Appell an die vaterländische

---

[1]) A. a. O. S. 618.

[2]) Über die Bedeutung des Arbeitermangels vgl. insbesondere Heim u. Schlittenbauer, Ein Hilferuf der deutschen Landwirtschaft. Regensburg o. D. (1916/17); Schlittenbauer, Die gegenwärtigen Produktionsbedingungen der deutschen Landwirtschaft. Südd. Monatshefte. 1917. S. 495ff.

[3]) Vgl. Schlesische Zeitung Nr. 231 vom 1. April 1917.

[4]) Vgl. Berliner Tageblatt Nr. 505 vom 3. Oktober 1918.

Pflicht hinzukommt — diesmal nicht im Gegensatz zum privatwirtschaftlichen Gewinnstreben —. Jeder, der nur einige Kenntnis vom landwirtschaftlichen Betriebe während des Krieges hat, weiß, daß nur stärkste Willensanspannung über die vielen Schwierigkeiten der Wirtschaft hinweghelfen konnte, deren Überwindung selbst dann für alle Zeiten ein Ruhm unserer Landwirtschaft bleiben wird, wenn man von ihr dasselbe sagen müßte, was in der Denkschrift des Generals Gröner in bezug auf unsere Industrie ausgeführt wird: die beispiellosen Leistungen seien nicht der Ausfluß eines hohen ideellen Strebens, sondern die Folge der in Aussicht gestellten enormen Profite.

War nun auch in bezug auf die Wirkung einer Preissteigerung auf die Größe der Produktion keine Einmütigkeit der Ansichten vorhanden, einig war man sich aber darin, daß die Richtung der Gütererzeugung entscheidend durch den Preis beeinflußt werde.

Wygodzinski[1]) beispielsweise hält eine richtige Preispolitik für „unzweifelhaft geeignet", produktionsregelnd zu wirken. Der Preisanreiz zur Steigerung der Produktion habe günstige und ungünstige Folgen, die sich gegenseitig aufhöben und übertriebene Hoffnungen nicht rechtfertigten. Dagegen sei die Lenkung der Erzeugung durch den Preis von größter Bedeutung. Auch Aereboe und Warmbold[2]) betonen verschiedentlich mit Nachdruck, daß die Richtung der landwirtschaftlichen Erzeugung „in erster Linie" durch die Preisverhältnisse bestimmt würde.

Die Umstellung des Betriebes mag nun allerdings in der Landwirtschaft weniger leicht als in der Industrie und erst recht im Handel erfolgen. Das kommt auch im Kriege zur Geltung; schon deswegen, weil der Landwirt auch dann durchweg damit rechnen kann, für alle seine Erzeugnisse weiterhin willige Abnehmer zu finden, während doch eine große Anzahl industrieller Betriebe infolge Rohstoffmangels in eine Notlage gerät, die den Unternehmer schon leichter nach neuen Verdienstaussichten Umschau halten läßt. Namentlich die Ausfuhrindustrie war durch die Absperrungsmaßnahmen in diese Lage versetzt, insofern war auch die Einstellung unserer Industrie auf die unmittelbaren Kriegsbedürfnisse erheblich eher zu erreichen als z. B. in England, wo die Konkurrenz zwischen dem privatwirtschaftlichen Unternehmerinteresse und den Notwendigkeiten der Kriegführung in bezug auf die Richtung der Produktion stärker blieb. Dennoch kann man kaum im unklaren darüber sein, daß die staunenswert schnelle Anpassung unserer Industrie an die Kriegsverhältnisse nicht so geglückt wäre, wenn nicht der Preis für die neuartigen Kriegsartikel diese Umstellung privatwirtschaftlich so rentabel hätte erscheinen lassen.

---

[1]) A. a. O. S. 33. [2]) A. a. O. S. 13.

Eine starke Hemmung für jede Umstellung in der landwirtschaftlichen Produktion wird man vor allem in dem konservativen Charakter des Landwirts und seines Betriebes erblicken müssen; die herkömmliche Betriebsweise, die notwendige Fruchtfolge und dergl. mehr sind gewiß geeignet, die Aufrechterhaltung des Betriebes trotz großer Kriegsschwierigkeiten im bisherigen Umfange zu erleichtern, aber sie stehen auch einer Umstellung entgegen, bedingen also einen wesentlich stärkeren Antrieb als die einfache Fortführung der Wirtschaft. Da zudem die Betriebsleitung durch militärische Einberufung stärker in Mitleidenschaft gezogen ist als bei der Industrie, namentlich soweit mittlere und kleine Betriebe in Frage kommen, denen in der Person des Besitzers zugleich Leiter und Vorarbeiter genommen wurde, erscheint auch aus diesem Grunde eine „Neuorientierung" der Landwirtschaft schwieriger. So wäre es allerdings erklärlich, daß trotz einer später ziemlich allgemein in ihrer Durchführung als falsch anerkannten Höchstpreispolitik Aereboe und Warmbold[1]) noch Anfang 1917 glaubten feststellen zu können, daß die alsbald nach Kriegsbeginn inaugurierte und immer stückweise weiter ausgebaute Höchstpreispolitik „noch nicht in erheblichem Maße" eine Fehlleitung der Produktion zur Folge gehabt hätte. Jedenfalls hat die Landwirtschaft mit der Industrie gemeinsam, daß Preisveränderungen trotz der geringeren Kapitalsinvestierung in Mittel- und Kleinbetrieben weniger schnell eine Umstellung zur Folge haben als in gutgeleiteten Großbetrieben, die durchweg genauer kalkulieren und — in der Landwirtschaft weniger als in der Industrie — über die zur Umstellung erforderlichen Barmittel verfügen können. Der immer mehr zur Geltung kommende volks- und privatwirtschaftliche „Ausverkauf" und die lohnenden Preise, die beide zusammen einen starken „Geldüberfluß" mit sich brachten, waren nicht in der Lage, die Kapitalnot zu beseitigen, denn inzwischen war auch bei den für eine „Umstellung" notwendigen Gütern eine solche Verteuerung eingetreten, daß Neuanlagen für eine normale Produktion als sehr erhebliches Risiko erscheinen mußten.

Für die Größe des Angebotes an Waren ist aber nicht nur der Umfang der Produktion entscheidend, sondern nicht minder kommt es darauf an, daß von den gewonnenen Gütern möglichst viel an den Markt gebracht wird. Das gilt namentlich da, wo es sich um die Erzeugung von Nahrungsmitteln und sonstigen Gegenständen des täglichen Bedarfs in vielen einzelnen Betrieben, insbesondere Kleinbetrieben handelt. Ob in den mehr als 5½ Millionen landwirtschaftlicher Betriebe des Deutschen Reiches trotz der Lebensmittelknappheit die altgewohnte oder eine sparsamere

[1]) A. a. O. S. 28.

Lebensweise beobachtet wird, ist für die Gesamtversorgung von erheblicher Bedeutung, denn rund $^1/_3$ der Einwohner Deutschlands waren „Selbstversorger“. So kommt denn sehr viel darauf an, daß jede nur erreichbare und entbehrliche Ware an den Markt gebracht wird, was am ehesten auf die Dauer und im allgemeinen durch eine Preissteigerung erreicht werden kann. Insofern ist sicherlich der im Jahrbuch des Zentralverbandes der deutschen Konsumvereine[1]) ausgesprochenen Ansicht zuzustimmen, daß „die hohen Preise zweifellos einen Anreiz zum Weiterverkauf der Produkte bieten.“ Die weiterhin dort vertretene Meinung, daß es im Kriege noch „zahlreiche Landwirte gibt, die im ausgiebigsten Maße für sich gesorgt haben und das Gefühl für die Notwendigkeit, auch für ihren Teil sich einzuschränken und den dadurch erzielten Überschuß an Nahrungsmitteln der Gesamtheit zur Verfügung zu stellen, in bedauerlicher Weise vermissen lassen“, ist kaum einwandfrei nachzuprüfen. Jedenfalls ist sicher, daß ein gut Teil der städtischen Konsumenten bei ihren den Landwirten gemachten Vorwürfen übersah, daß der Landwirt in ganz anderem Maße eine Vorratspolitik mit Lebensmitteln treiben muß als der Städter, der die Sorge für die Heranschaffung der Lebensmittel doch in erster Linie im Frieden dem Handel und im Kriege dem Staate bzw. den Kommunen zu überlassen gewohnt ist. Gerade daraus folgert auch Wygodzinski[2]), daß die im Kriegspreis oft zum Ausdruck kommende Angstnachfrage nicht nur in der Stadt, sondern auch auf dem Lande eine wesentliche Bedeutung habe: „Es ist ein ganz natürliches Gefühl im Aushungerungskrieg, daß derjenige, der Nahrungsmittel besitzt, sie auch festhält, auch über sein unmittelbares Bedürfnis hinaus, um sich für alle denkbaren Wechselfälle sicherzustellen.“ Trotzdem wird man wohl kaum fehlgehen in der Annahme, daß eine Preissteigerung im Kriege je länger desto mehr an wirtschaftlich erwünschter Wirkung einen gleichbleibenden oder gar fallenden Preis übertrifft, denn nicht nur die Vorratshaltung wird über eine gewisse Grenze hinaus nicht mehr ausgedehnt werden, sondern auch der tägliche Verbrauch bei steigenden Preisen sicherlich eher eingeschränkt werden, als daß ohne sie der Fall sein würde. Behördlicherseits festgesetzte niedrigere Preise ergänzt durch gutgemeinte Aufrufe haben nun einmal keine wirtschaftliche Durchschlagskraft. Wenn z. B. von einigen preußischen Oberpräsidenten die Landwirte darauf hingewiesen wurden, daß „gerade die strengste Selbstbeschränkung von Nahrungsmitteln zu den wichtigsten vaterländischen Pflichten eines jeden Einzelnen gehört“, mag das gewiß im Augenblick einen entsprechenden guten Willen auslösen — solange man eben in einer Vielzahl derartiger

---

[1]) 1916. I. Bd. S. 126. [2]) A. a. O. S. 24.

und ähnlicher Aufrufe noch nicht „ertrinkt" — aber eine nachhaltige Wirkung kann sich heute wohl niemand mehr davon versprechen.

Viel geringere Bedeutung besitzt das Moment des Eigenverbrauches in Handel und Industrie. Die Industrie hat in vielen Fällen überhaupt keine andere erhebliche Verwendungsmöglichkeit für die eigenen Produkte als den Verkauf. Selbst da, wo das doch der Fall ist, wie etwa beim gemischten Betrieb, hat der Zwang zur möglichst ausgiebigen Ausnutzung der bereits bestehenden Anlagen schon im Frieden dazu geführt, den weiterverarbeitenden Betrieb so viel als irgend möglich mit eigenem Rohmaterial zu beliefern. Dazu kommt, daß es sich bei der Industrie in diesen Fällen nicht um genußbereite Güter, sondern um solche handelt, die erst in diese Form überführt werden sollen. Nun ist allerdings nicht zu bestreiten, daß bei genußbereiten Gütern in Handel und Gewerbe eine ähnliche Zurückhaltungstendenz im weiteren Verlaufe des Krieges sich geltend machte, wie man sie in der Landwirtschaft festgestellt haben will; aber das war doch sicherlich überwiegend die Folge der öffentlichen „Bewirtschaftung", die es zweckmäßig erscheinen ließ, für den Handel „hintenherum" ein Austauschobjekt zur Hand zu halten. Eine Zurückhaltung für den eigenen hauswirtschaftlichen Verbrauch war im Großhandel schon deswegen weniger bedeutsam, weil die Verwendungsmöglichkeit in den weitaus meisten Fällen im Verhältnis zu den umgesetzten Mengen viel geringer war als in den verhältnismäßig zahlreichen landwirtschaftlichen Betrieben. Zu einem ähnlichen Ergebnis wird man aber auch beim Kleinhandel kommen, obwohl auch hier die reichliche Versorgung für alle Fälle ihre sehr wesentliche Bedeutung haben kann, der erhebliche Unterschied gegenüber der Landwirtschaft liegt darin, daß hier der gewerbsmäßige Absatz eine entschieden größere Bedeutung hat; alles ist auf die Geldeinnahme eingestellt, und zwar auf eine möglichst große Geldeinnahme, nicht dagegen, wie das Wygodzinski[1]) auf Grund von Beobachtungen, namentlich für kleinere landwirtschaftliche Betriebe und Produkte wie Milch, Butter, Eier, Geflügel usw. glaubt berichten zu können, lediglich in dem Grade, als Barmittel für Schuldenzinsen, Unterhalt und Rücklage in gewohnter Höhe erforderlich sind.

Mögen Fälle, in denen der Produzent nur so viel verkauft, als er Bargeld braucht, auch hier und da in der Landwirtschaft vorkommen[2]), insgesamt wird man bei der Vielzahl der Betriebe, der dadurch bedingten Konkurrenz, dem im Kriege so sehr begünstigten Erwerbsstreben doch keinen Zweifel darüber haben können, daß die Bedeutung des Preises für die Größe des Angebotes auch im Kriege, ja dann erst recht, entscheidend ist.

Daß neben der Preislenkung eine Beeinflussung durch Belehrung und Aufklärung trotzdem ihre wesentliche Bedeutung hat, ist mit Nachdruck hervorzuheben. Das gilt namentlich für das Gebiet der landwirtschaftlichen

---

[1]) A. a. O. S. 33.

[2]) Eine Zurückhaltung beim Verkaufe deswegen, weil man dem baren Gegenwert nicht recht mehr traut, ist natürlich eine Sache für sich, die hier nicht erörtert werden soll. Daß sie einige Bedeutung haben kann, zeigte im Kriege insbesondere das Mißtrauen des russischen Bauern gegenüber den vielen und vielerlei Papierrubeln Auch näherliegende Beispiele lassen sich anführen!

Produktion, wo wir es mit einer großen Anzahl von Produzenten zu tun haben, die sich infolge ihrer mangelnden Marktübersicht kein genügendes Bild über die eigenen privatwirtschaftlichen und volkswirtschaftlichen Zukunftsaufgaben zu machen in der Lage sind. Freilich muß man auf Grund der Kriegserfahrungen auch hervorheben, daß sich gerade hier in der Beschränkung die Meisterschaft zeigen muß. Sicher ist jedenfalls, daß eine Preislenkung, die es jedem der unter den verschiedensten Bedingungen arbeitenden Erzeuger selbst überläßt, den rentabelsten und damit auch in der Regel volkswirtschaftlich am meisten erwünschten Produktionszweig zu verfolgen, das Maß der im Kriege unvermeidlichen Reibungen und Störungen sehr viel eher auf ein Minimum zurückdrängen wird als ein notwendigerweise immer mehr oder weniger schablonenhaft erfolgendes zwangsweises Eingreifen des Staates in den empfindlichen Organismus der volkswirtschaftlichen Gütererzeugung.

§ 2. Die Nachfrage.

John Stuart Mill wirft gelegentlich in seinen ,,Grundsätzen"[1]) auch die Frage auf, ,,weshalb sich Länder von einem Zustande der Verwüstung sehr rasch erholen". Er findet den Grund in ,,keiner beabsichtigten, sondern in einer unfreiwilligen Entbehrung," d. h. also in einer Konsumtionseinschränkung. Seine diesbezüglichen Ausführungen interessieren hier nicht in erster Linie aus dem Grunde, weil sie ein gewisses Gegengewicht gegen einen unberechtigten Wirtschaftspessimismus der Gegenwart sind, sondern deswegen, weil sie zeigen, daß sich allein mit Hilfe des Preises eine hinreichende Verbrauchsbeschränkung erzielen läßt.

Freilich auch dem Verbrauchsregulator Preis stehen im Kriege eine Reihe von Hindernissen entgegen. Zunächst darf man als sicher annehmen, daß sich eine Verbrauchsbeschränkung bei Luxusgütern erheblich leichter erzielen läßt als bei ,,Gegenständen des täglichen Bedarfs", namentlich Nahrungsmitteln. Diese Friedenserfahrung wird keineswegs durch die Tatsache widerlegt, daß im weiteren Verlauf des Krieges die Nachfrage nach ausgesprochenen Luxusgegenständen, namentlich nach Schmuckwaren, so stark in manchen Geschäften war, wie kaum in den besten Friedenszeiten, denn diese Kriegsnachfrage erklärt sich doch so gut wie ausschließlich aus der sozialen Umschichtung und aus Gründen der Steuerflucht während der letzten Jahre. Dennoch wird man keinen Augenblick darüber im Zweifel sein können, daß Preissteigerungen auch bei den

---

[1]) Vgl. ,,Grundsätze". Deutsche Übersetzung von Adolf Soetbeer. I. Bd. S. 92/93.

Massenartikeln namentlich im Kriege mit seinen besonders starken Preiserhöhungen einen entscheidenden Rückgang des Verbrauchs mit sich bringen, mit sich bringen müssen, sonst würde es überhaupt unmöglich sein, den Kriegsbedarf zu befriedigen, solange man von Staats wegen nicht die allgemeine Dienstpflicht für Kapital und Arbeit durchführen kann. Die individualistische Wirtschaftsordnung kann den Preis als Regulator des Konsums auch dann nicht entbehren, wenn die Güterverteilung auf dem Gebiete des privaten Verbrauchs in großem Umfange durch ein Kartensystem erfolgt.

Auch darüber dürfte kaum ein Zweifel sein, daß eine durch die Preisentwicklung erzielte Verbrauchsbeschränkung vor einer Zwangsmaßnahme an sich den großen Vorzug hat, daß sie die Bedarfseinschränkung nicht schablonisiert, sondern der freien wirtschaftlichen Entschließung überläßt, daß also dort am ehesten „gespart" werden wird, wo es am leichtesten und damit nicht auch am zweckmäßigsten ist.

Besonders schwer ist eine Nachfragebeschränkung durch den Preis bei dem dringlichsten Bedürfnis, der Ernährung des Menschen. Das Ausmaß der dazu notwendigen Preissteigerung wird schon dadurch nicht unwesentlich beeinflußt, daß seitens der Heeresverwaltung auf Innehaltung einer möglichst guten Verpflegungsration des neu entstehenden großen Heeres gehalten werden muß.

Wichtiger ist aber, daß die große Masse der Bevölkerung bestrebt ist, solange als irgend möglich, den gewohnten Ernährungsstandard zu bewahren. Mit Recht sagt auch Hermann Schumacher[1]) einmal:

„Der Hunger fragt nicht nach Preisen. Handelt es sich um Sein oder Nichtsein, ist man bereit, alles zu zahlen, wenn man auch auf die Befriedigung anderer Bedürfnisse verzichten oder mühsam angesammelte Ersparnisse verbrauchen muß."

Und doch war das Maß der Herabsetzung unserer Lebensansprüche so außerordentlich groß, daß man es vor dem Kriege schlechterdings für unmöglich erklärt hätte. Diese möglich gewordene allgemeine Einschränkung des Verbrauchs ist es auch, die eine stärkere Preissteigerung selbst bei gleichbleibendem Einkommen der Käufer zuläßt. So ist denn mit steigender Wohlhabenheit die Wahrscheinlichkeit zu verzeichnen, daß je höher die Lebensansprüche während des Friedens geworden waren, desto größere Preissteigerungen bei unentbehrlichen Gütern im Kriege eintreten werden.

Wie groß die Preissteigerungen sein müssen, um die durch die erschwerte Produktion und die enorme Kriegskonsumtion notwendig

[1]). Deutsche Volksernährung und Volksernährungspolitik im Kriege. Berlin 1915. S. 50.

gewordene Bedarfsbeschränkung der Gesamtwirtschaft durchzusetzen, hängt wesentlich von der Schnelligkeit der Umstellung der Produktion ab, namentlich davon, ob eine „Kriegskonjunktur" eintritt und wie demgemäß die Arbeitslöhne sich entwickeln. Diese Kriegskonjunktur dürfte von Völker[1]) nicht genügend gewürdigt sein, als er 1909 glaubte annehmen zu dürfen, daß eine Einschränkung des Konsums weniger infolge von Ersparnissen, welche die Bevölkerung durch Herabsetzung ihrer Ausgabebudgets erziele, sondern infolge von Mindereinnahmen eintreten werde. Stark steigende Nominallöhne bilden ein besonders großes Hindernis für eine Einschränkung des Konsums an Nahrungsmitteln; sie sind jedenfalls ungleich wichtiger in ihrer Wirkung als die im Kriege so oft fälschlicherweise für allgemeine Preissteigerungen verantwortlich gemachte Nachfrage der Wohlhabenden, die vermeintlich infolge ihrer größeren Kaufkraft bewirkt,

> daß „einmal ein großer Teil der ärmeren Bevölkerung von der Bezugsmöglichkeit der Ware überhaupt zurückgedrängt oder doch zu übermäßigen Opfern veranlaßt wird, unter den Kaufkräftigen aber wieder ein Wettbewerb entsteht, der durch Überbieten der Preise dem anderen Kauflustigen den Rang ablaufen läßt, nur um sich selbst die notwendige und geschätzte Ware zu sichern. Der geringe Vorrat wird somit immer mehr an die wenigen verteilt, die die höchsten auch für ihre Kaufkraft noch möglichen Preise zahlen können, während die übrigen leer ausgehen"[2]).

Man kann demgegenüber gar nicht nachdrücklich genug darauf hinweisen, daß dann, wenn nur für „die wenigen" Reichen noch Ware genügend da ist, der Gesamtheit mit keiner Maßnahme der Regierung, die auf dem Gebiete der Preisregelung oder Verteilung liegt, noch wesentlich zu helfen wäre. Die Wohlhabenden bilden einen zu geringen Bruchteil der Bevölkerung, als daß sie bei Massenartikeln wesentlich die Preise in die Höhe treiben könnten. Eine derartige Wirkung kann dagegen sehr wohl von den breiten Schichten des Bürgertums ausgehen. Das zeigt ein Blick auf die Statistik: Im Jahre 1914 hatten nach den Ergebnissen der Einkommensteuer-Veranlagung vom Tausend aller Haushaltungsvorstände und selbständigen Einzelpersonen in Preußen ein Einkommen von

	nicht über 900 M.	über 900—3000 M.	über 3000—6500 M.	über 6500—9500 M.	über 9500 M.
überhaupt	491	454	39,0	6,6	9,7
i. d. Städten	430	497	50,7	9,5	13,3

Also selbst in den Städten Preußens hatten nur knapp 6,6% ein Jahreseinkommen von mehr als 3000,— M. Selbst wenn man die ganz außerordentlichen Einkommensänderungen berücksichtigt, die der Krieg

[1]) Die deutsche Volkswirtschaft im Kriegsfall. Leipzig 1909. S. 105.

[2]) Adolf Lobe, Preissteigerung, Handel und Reichsgericht. Leipzig 1917. S. 16.

und die Nachkriegszeit mit sich gebracht haben, so wird man kaum zu einem wesentlich anderen Ergebnisse als auf Grund der letzten Friedensstatistik kommen. Im Gegenteil wird die starke Lohnsteigerung die ausschlaggebende Bedeutung der großen Masse für die Preisgestaltung eher nachdrücklich unterstreichen.

Zuzugeben ist, daß nicht lediglich das Einkommen entscheidet, sondern daß gerade im Kriege, wenn man vor die Frage gestellt ist, ob es nicht im vermeintlichen oder tatsächlichen Interesse der Angehörigen oder der eigenen Gesundheit liegt, erhebliche materielle Opfer für deren Erhaltung zu bringen, die Ersparnisse der Bevölkerung mit in die Wagschale geworfen werden. Aber auch diese Möglichkeit hat für die Preisgestaltung — namentlich in einem längeren Kriege — keine durchschlagende Bedeutung; nicht nur deswegen, weil die hier in erster Linie in Betracht kommenden Besitzer kleinerer Vermögen, insbesondere dann, wenn auch das Einkommen verhältnismäßig gering ist, ihre letzte Reserve möglichst nicht in Anspruch zu nehmen bestrebt sein werden, sondern weil auch der Teil der Bevölkerung, der ein nennenswertes eigenes Vermögens besitzt, nicht allzu groß ist: Vom Tausend der Bevölkerung Preußens waren für die Veranlagungsperiode 1914/16 zur Ergänzungssteuer veranlagt (einschl. der Angehörigen):

	in der Einkommensgruppe		
	bis 900 M.	über 900—3000 M.	über 3000 M.
überhaupt . . .	1,4	119,1	48,4
i. d. Städten . .	1,1	61,8	66,8
	in der Vermögensgruppe		
	über 6000—20000	über 20000—32000 M.	über 32000 M.
überhaupt . . .	88,2	28,7	52,0
i. d. Städten . .	58,2	20,5	51,1

Mit Einschluß der Angehörigen waren im gleichen Zeitraum überhaupt 191,3 und in den Städten 140,8 vom Tausend der preußischen Bevölkerung zu einem steuerbaren Vermögen von über 6000,— M. veranlagt. Im Durchschnitt des Staates hatten nach der Zusammenstellung ferner nur 11,9% der Einkommenbezieher von über 900 bis 3000,— M., die hier in erster Linie in Betracht kommen, Vermögen zu versteuern; in den besonders wichtigen Städten sogar nur 6,2%.

Auf die Frage, ob nicht auch die Verwendung abgehobener Sparguthaben für Zwecke der Lebenshaltung eine Einkommensnachfrage bedeutet, indem nämlich in der Regel die Auszahlungen der Sparinstitute aus gleichzeitigen Einzahlungen geschehen, braucht hier nur kurz eingegangen zu werden. Gewiß ist Ersparnisinanspruchnahme meist nichts anderes als Nutzung eines übertragenen Gegenwartseinkommens, aber sie ist im vorliegenden Falle auch Verstärkung der Nachfrage nach

Lebensbedarf auf Kosten einer anderen Bedarfsrichtung, mithin Lenkung einer erhöhten Geldnachfrage auf Gegenstände des täglichen Lebensbedarfs.

Können somit weder die großen Einkommen noch auch die großen Vermögen hinreichend eine allgemeine erhebliche Steigerung der Preise für bestimmte notwendige Güter einigermaßen ausreichend erklären, so bleiben — unter der Voraussetzung, daß keine Inflation vorliegt, was hier einmal unterstellt werden darf — nur eine andere Verwendung des Einkommens und die schon berührte Beschränkung des Konsums als Erklärungsgrund übrig.

Bei der Verwendung des Einkommens, beim „Auskommen", ist zunächst von Bedeutung, ob und in welchem Maße Ersparnisse in Friedenszeiten gemacht, ob also lediglich durch verminderte Spartätigkeit eine starke Zunahme der Nachfrage nach lebensnotwendigen Gütern möglich wird. Für die große Masse der Bevölkerung wird man dieses Moment jedenfalls nicht allzu hoch einzuschätzen haben, jedenfalls tritt es erheblich an Bedeutung zurück gegenüber dem Umstand, daß eine Verschiebung der Nachfrage, bei den wichtigsten Gütern auf Kosten der minder notwendigen eintreten kann und wird. Welche zahlenmäßige Bedeutung einer solchen Verschiebungsmöglichkeit zukommt, ergibt sich z. B. aus einer Erhebung des Kriegsausschusses für Konsumenteninteressen[1]), die im April 1916 bei 858 Familien mit 4079 Köpfen veranstaltet wurde. Das Ergebnis war folgendes:

Im Durchschnitt der 858 Familien entfielen von den monatlichen Gesamtausgaben auf Ernährung 52,14 %, auf Wohnungsmiete 10,67 %, auf Kleidung 7,61 %. Von den insgesamt 17 Ausgabeposten wird man vielleicht die letzten fünf: Vereinsbeiträge (1,6 %), Vergnügungen und Sport (2,39 %), Geschenke (2,59 %), Lohn und Trinkgelder (3,03 %) und Sonstiges (3,46 %) sowie die Position Bücher, Zeitungen usw. (1,23 %) als unter Umständen wegfallend ansehen können — wobei das Ergebnis nicht zu hoch gegriffen sein dürfte, da beim Hausgerät (0,64 %) im Notfalle auch noch einige Ersparnisse möglich sein werden. Danach würden lediglich durch Wegfall dieser minder notwendigen Ausgaben 13,76 % für Mehrausgaben bei der Position „Ernährung" zur Verfügung stehen können. Aber auch von den 7,61 % der Durchschnittsausgabe, die für Bekleidung notwendig waren, ebenso wie von den 10,67 % für Wohnungsmiete wird vorübergehend ein gewisser Teil auf die Position „Ernährung" übertragen werden können, denn „aus eigener Initiative schränkt das Publikum in seiner Gesamtheit den Verbrauch nicht ein. Nur wenn infolge steigender Warenpreise das Einkommen an Kaufkraft verliert, wird sparsamer gewirtschaftet, aber zunächst nicht im Essen und Trinken, sondern in der Kleidung und Wohnung" — so heißt es gelegentlich mit Recht in der „Konjunktur"[2]).

Von erheblicher Bedeutung ist auch die Möglichkeit einer Verschiebung innerhalb des Einzelpostens „Ernährung" selbst. Von den 52 % der Ge-

---

[1]) Vgl. Reichsarbeitsblatt, 1917, Februar- und März-Heft.

[2]) VI. Jahrg. 1914/15. S. 102.

samtmonatsausgabe für Ernährung in Höhe von durchschnittlich 74,87 M. entfielen 16,25 % auf Mehl und Backwaren, 5,8 % auf Kartoffeln, dagegen 38,81 % auf Fleischwaren und Fische, 6,65 % auf Eier und 5,86 % auf Gemüse und Obst. Denkt man an die große Knappheit mancher Lebensmittel während des Krieges, die die Nachfrage bei anderen noch erhältlichen Lebensmitteln steigern mußte, so wird man zugeben müssen, daß die Verschiebung der Nachfrage innerhalb des Gesamtpostens „Ernährung“ unter Umständen bedeutende Preissteigerungen mit sich bringen kann, diese selbst also wegen der Möglichkeit, die Ausgaben bei weniger wohlfeilen Lebensmitteln wie beispielsweise Fleisch (38,81 %) einzuschränken, nur recht langsam zu einer erheblichen Verminderung der Nachfrage nach den wichtigsten Nahrungsmitteln führen werden.

In einem interessanten Aufsatz „Die Veränderungen in der Lebenshaltung städtischer Familien im Kriege“ unternimmt es Carl von Tyszka[1]), die hier erwähnten Ergebnisse der Erhebungen des Kriegsausschusses mit denjenigen der vom Statistischen Reichsamt bearbeiteten „Wirtschaftsrechnungen minderbemittelter Familien im Deutschen Reich“ und auch der vom Deutschen Metallarbeiterverband herausgegebenen „320 Haushaltrechnungen von Metallarbeitern“ zu vergleichen. Das Ergebnis seiner durch eine Reihe von statistischen Tabellen unterstützten und belebten Untersuchung faßt er schließlich dahin zusammen:

„Der Krieg hat . . . eine Vermehrung der anteiligen Ausgaben für die notwendigsten Bedürfnisse . . . mit sich gebracht. In der Ernährungsweise hatte er einen recht beträchtlichen anteiligen Rückgang . . . vor allem für Fleisch, Fette, Butter, Milch; dagegen eine anteilige Vergrößerung der Ausgaben für die minderwertigen Nahrungsmittel, besonders für Kartoffeln, aber auch für Fische zur Folge.“

Kuczynski und Zuntz[2]) bringen Beispiele für den Übergang der Konsumtion von den teureren zu den billigeren Waren auf Grund der Beobachtungen in einer Verkaufsstelle der Konsumgenossenschaft für Berlin und Umgegend. Gegenüber März 1914 war im gleichen Monat des Jahres 1915 der Rückgang des Verkaufes an besonders stark im Preise gestiegenen Fetten, Butter und Schmalz, sehr stark, wogegen der Verkauf von billigerer Pflanzenbutter und Margarine sehr stark zunahm, mit der Folge, daß die Durchschnittsausgabe des einzelnen Käufers für 1 Pfund Fett nur um 13 % stieg, während die Beibehaltung des Verbrauchs in den besseren Fetten eine Steigerung um 33 % bedingt haben würde. Noch stärker trat dieselbe Erscheinung bei Kaffee, Tee und Kakao zutage. Im März 1916 war der Teeverkauf ganz, Kakao stark zurückgegangen, während der Absatz an Kaffeeersatzmitteln (Malzkaffee usw.) stark gegenüber dem Vorjahr gestiegen war, so daß trotz der erheblichen Preissteigerungen für die früher am meisten begehrte Ware der Käufer für 1 Pfund dieser Waren 81 Pf. im Durchschnitt ausgab gegenüber 86 Pf. vor Jahresfrist, also nicht mehr, sondern sogar noch weniger.

---

[1]) Archiv f. Sozialw. u. Sozialpol. 43. Bd. 1917. S. 841 ff.

[2]) Unsere bisherige und zukünftige Ernährung. Braunschweig 1915. S. 47.

Alle diese Zahlen geben ein gewisses Bild von den möglichen Preissteigerungen infolge Bedarfsverschiebungen. Inwieweit diese zur Wirklichkeit werden, hängt wesentlich mit von außerwirtschaftlichen Momenten ab, namentlich von den Angstkäufen der Verbraucher, die insbesondere dann einsetzen, wenn — wie das zu Beginn des Krieges mangels jeglicher Erfahrungen nur zu erklärlich ist — behördliche Maßnahmen mit einem offenkundigen Mißerfolg enden. Die Angstkäufe des Publikums führen nicht selten im Rahmen des Möglichen dazu, daß Preissteigerungen für Lebensmittel nicht nur keine Einschränkung der Nachfrage bewirken, sondern das Signal für eine möglichst reichliche Versorgung mit allen nur erreichbaren Vorräten werden. Das gilt für alle Verbraucherschichten, für die wohlhabenden ebenso wie für die minder Kaufkräftigen. Die Frage ist nur, inwieweit dem Wollen im einzelnen Falle das Können entspricht. Zu Beginn des Krieges war es wohl so, daß die Angstversorgung durchweg durch das sog. Bürgertum bestimmt wurde. Dieses brauchte nicht von der Hand in den Mund zu leben, hatte auch in größerem Umfange geeignete Aufbewahrungsmöglichkeiten und eine bessere Ausbildung in der Konservierungstechnik als die Arbeiterhaushaltung. Im weiteren Verlaufe des Krieges mit der stets verbesserten Lohnkonjunktur und der zunehmenden Teuerung verschoben sich jedoch die Verhältnisse wesentlich. Zunächst insofern, als die relative Kaufkraft der Lohnbezieher stieg, diejenige breiter Schichten des Mittelstandes rapide abnahm. Aber auch dadurch, daß die Angstversorgung, solange das System der öffentlichen Bewirtschaftung noch nicht so durchlöchert war wie später, auf erheblich größere Schwierigkeiten stieß.

Man könnte einwenden, daß die Angstversorgung in ihrer Wirkung auf den Preis überschätzt werde, zumal in der späteren Kriegszeit so gut wie alles für die Fristung des Lebens Notwendige stark verteuert wurde. Denn zunächst bedeute ja die Ausdehnung der Nachfrage nach Gütern der einen Art — wenn keine Einkommenssteigerung für die Gesamtwirtschaft vorliege — eine Einschränkung der Nachfrage nach anderen Waren. Dann sei es aber auch kein wesentlicher Unterschied, ob die Vorratshaltung beim Händler oder beim Konsumenten geschehe. Tatsächlich ist es aber doch meist so — um das zweite Argument vorwegzunehmen —, daß durch die dringliche Nachfrage des Verbrauchers zunächst der Detaillist und dann der Grossist veranlaßt werden, noch möglichst viel von der knapp werdenden Ware auf Lager zu nehmen. Der vom Konsumenten ausgehende Antrieb wird in seiner Wirkung eher potenziert als reduziert. Ernstere Beachtung verdient dagegen der erste Einwand. Auf ihn ist aber zu erheblichem Teil schon durch das geantwortet, was oben über die Bedarfsverschiebung gesagt werden mußte: Das Zurück-

stellen mehr oder minder überflüssiger Ausgaben und der fast gänzliche Wegfall mancher Waren ermöglichten ein „Freiwerden" von Einkommensteilen. Wichtiger aber ist noch, daß die künstliche Geldschöpfung zur Einkommenssteigerung breitester Käuferschichten wurde.

Wenn man nun auch annehmen darf, daß mit den „gehamsterten" Waren in den weitaus meisten Fällen, namentlich im weiteren Verlaufe des Krieges nicht allzu verschwenderisch umgegangen worden ist, zumal zunächst als Konsumenten vorzugsweise Wirtschaften in Frage kamen, bei denen man wohl mit einer vernünftigen Einteilung der Vorräte rechnen kann, so hindert aber das alles nicht, mit Nachdruck auf die Störungen des Marktes und damit der Versorgung hinzuweisen, die die unvermeidliche Folge der Angstkäufe sein mußten.

Nun liegt bei dem nicht selten ganz sinnlosen Verhalten der Verbraucher die Forderung ihrer Aufklärung nahe. Das, was wir zu Beginn des Krieges, als interlokale Verkehrsschwierigkeiten vorübergehend auftraten, erlebten, ebenso wie die vielfachen späteren gleichartigen Beobachtungen zeigen aber, daß eine Aufklärung sehr leicht zum gefährlichen Experiment werden kann. Ist sie ganz allgemein gehalten, bleibt sie bestenfalls unbeachtet; will sie dagegen das „Hamstern" bestimmter Artikel bekämpfen, so erreicht sie recht oft das gerade Gegenteil. Sowohl wegen der Größe des Beobachtungsgebietes als auch wegen der Rekrutierung der in Betracht kommenden Käufer sind die Beobachtungen des Hamburger „Zentralverbandes" von erheblichem Interesse. Der Verband berichtet für 1916[1]):

„Die Erziehung der Verbraucher war eine Voraussetzung zu einer Lebensmittelversorgung, die die ohnehin vorhandenen Schwierigkeiten nicht noch verstärkt. Aber die Forderung ist leichter aufgestellt als durchgeführt. Müssen doch sogar die Konsumvereine, die auf diesem Gebiete schon längere Zeit tätig sind, feststellen, daß ihre Ratschläge bei den eigenen Mitgliedern oftmals keinen fruchtbaren Boden fanden. Auch die Konsumvereinsmitglieder verraten sehr häufig die Neigung, dem allgemeinen Trieb zum Vorratsaufkauf Folge zu leisten. Nur befinden sich die Konsumvereine Privatgeschäften gegenüber deshalb in einer etwas günstigeren Situation, weil sie eben die Möglichkeit haben, auf ihre Mitglieder einzuwirken und sie zur Ruhe und Besonnenheit zu mahnen."

Die „etwas günstigere Situation" hat aber nach dem, was vorher gesagt ist, kaum eine erhebliche Bedeutung gehabt. Es ist eben außerordentlich schwer, der breiten Masse, wenn sie die Grundlagen ihrer Ernährung erheblich beeinträchtigt glaubt oder gar sieht, in diesem Punkte Vernunft zu predigen. Im übrigen — so meinte Calwer[2]) — „reagiert

[1]) Jahresberichte für 1916. Bd. I. S. 189.
[2]) Die Konjunktur, VI. Jahrg. 1914/15. S. 102.

das konsumierende Publikum auf Preistreibereien nicht anders als durch Klagen und Entrüstungen, selten aber durch eine Einschränkung im Konsum, wie man angesichts der Preissteigerungen erwarten sollte". Das alles ist aber recht gut zu verstehen. Franz Žižek[1]) sagt mit Recht:

„Die Konsumenten sind nicht in der Lage, die Preisbildungsvorgänge zu untersuchen, sehen, daß so viele Waren im Preise steigen und wundern sich bald über keine Preissteigerung mehr, setzen wenigstens keiner mehr einen nennenswerten Widerstand entgegen, namentlich, wenn sie auch selbst wieder erhöhte Preisforderungen für ihre Erzeugnisse durchzusetzen hoffen."

Letzteres war bekanntlich beim Arbeitslohn im Kriege in großem Umfange der Fall, ein deutlicher Hinweis darauf, daß auch im Kriege, ja dann erst recht, die Nachfrage der entscheidende Teil der Preisbildung ist.

Daß der von der Regierung schon bald nach Einführung der Getreidehöchstpreise im Oktober 1914 zunächst beschrittene Weg der Erziehung des Publikums zu einem unbefriedigenden Ergebnis führte, ist bekannt. In der amtlichen Denkschrift[2]) hieß es damals in bezug auf diese ersten Höchstpreise noch sehr vertrauensvoll, sie seien kein Anreiz zu weniger sparsamem Gebrauch. Aber eine „Sparsamkeit ist unbedingt nötig, muß aber und kann mit Erfolg nur auf anderem Wege erreicht werden." Der andere Weg war aber nicht die einsetzende Propaganda für eine freiwillige Verbrauchsbeschränkung, die einzige nach der Sachlage noch wirksame Maßnahme wurde vielmehr erst drei Monate später, Anfang Januar 1915, in der Rationierung des Brot- und Mehlverbrauchs getroffen, bei der naturgemäß auch nicht sofort alles „klappte", die aber in ihren Grundzügen wohl allseitig als richtig anerkannt wird.

Auf anderen Gebieten waren die Erfolge bei der Verbrauchererziehung nicht viel besser, zumal zeitweise „auf den Konsumenten . . . eine Flut von Mahnungen, guten Ratschlägen und Vorwürfen einstürmte, so daß er, sofern er alles liest, schon gar nicht mehr imstande ist, sich in der Masse der auf ihn eindrängenden guten Lehren zurechtzufinden," heißt es nicht mit Unrecht in einem Artikel „Machts gnädig" der Konjunktur[3]), der mit der Aufforderung schließt, man solle doch endlich einsehen, daß die moralischen Bestürmungen der Konsumenten ihren Zweck um so mehr verfehlten, je zahlreicher und widerspruchsvoller sie seien.

Die Planlosigkeit der öffentlichen Aufklärung wurde sogar gelegentlich

---

[1]) Theoretische Bemerkungen zur gegenwärtigen Teuerungs- und Approvisionierungsfrage in Österreich. Zeitschr. f. Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung. XXIV. Bd. 1915. S. 382ff.

[2]) Denkschrift über die wirtschaftlichen Maßnahmen aus Anlaß des Krieges; im folgenden kurz als „Denkschrift" zitierte Reichstagsdrucksache Nr. 26. S. 75.

[3]) VI. Jahrg. 1914/15. S. 113.

von seiten des Detailhandels für unlautere Machenschaften spekulativer Elemente verantwortlich gemacht: In einer kleinen Broschüre herausgegeben vom Orstausschuß des Dresdner Kleinhandels[1]) heißt es darüber:

„Die Planlosigkeit der öffentlichen Volksaufklärung hat . . . leider unlautere Elemente auch darauf gebracht, in der Trübung des allgemeinen Urteils ein Mittel zur Veranstaltung besonderer Fischzüge zu entdecken. Und unendlich viel Wucher ist — durchweg nicht im Kleinhandel — damit getrieben worden, daß man ganz unberechtigterweise eine Warenangst bei den weiten Kreisen der Verbraucher erzeugte, die ohnedem nie entstanden sein würde."

Auch an amtlichen Stellen machte man nicht immer die besten Erfahrungen bei der Aufklärung des Publikums, insoweit die Gestaltung der Kriegswirtschaftslage in Betracht kam. Der Vorsitzende einer der größten und am besten arbeitenden örtlichen Preisprüfungsstellen meinte gelegentlich auf Grund seiner reichen Erfahrungen, er beklage es aufs Tiefste, daß auf dem Gebiete der Nahrungsmittelpreise und des Nahrungsmittelverkehrs überhaupt so viel außer den dringendsten nötigen Publikationen in den Zeitungen zu lesen sei, denn in der Kriegszeit und Situation sei dieses Gebiet ebenso wichtig und darum ebenso vorsichtig zu behandeln als das Gebiet der militärischen Operationen.

Größte Vorsicht bei amtlichen Verlautbarungen über die Marktlage ist in der Tat die erste Voraussetzung einer günstigen Wirkung. Ob sich allerdings dieselbe Publikationspraxis empfiehlt, die wir auf militärischem Gebiete beobachten mußten, muß stark in Frage gestellt werden. Sind die Vorräte knapp, dann muß sich der Verbrauch unter allen Umständen früher oder später darauf einstellen, entweder mit Hilfe eines gestiegenen Preises oder einer behördlichen Bedarfsbeschränkung. Die Versorgungslage kann somit kaum lange geheim gehalten werden. Es war demgemäß auch eine merkwürdige Maßnahme, daß man in der ersten Kriegszeit durch die Zensur sogar private Mahnungen zur Sparsamkeit unterdrücken ließ. Je mehr man eine Verheimlichung betreibt, desto größer ist die Gefahr, daß die völlige Ungewißheit über den Stand der Dinge die verängstigte Konsumentenpsyche in Wirksamkeit setzt. Dazu kommt, daß nicht nur ein rationelles Sparen unterdrückt, sondern auch solche Elemente künstlich begünstigt werden, die — um den oben zitierten Ausdruck beizubehalten — im Trüben zu fischen versuchen.

Überblickt man die auf seiten der Nachfrage wirkenden Kräfte, so wird man zu dem Ergebnis kommen, daß bei stärkstem Mißverhältnis zwischen Vorrat und Bedarf an den wichtigsten Gütern auch aus volks-

---

[1]) Der Kleinhandel unter dem Druck der Reichsgerichtsentscheidungen zum Wuchergesetz. Dresden 1917. S. 8.

wirtschaftlichen Gründen angebracht ist, eine gewisse Ergänzung des Preises in seiner Eigenschaft als Regulator des Verbrauchs eintreten zu lassen, da eine freiwillige Einschränkung des Konsums durch eine Aufklärung der Verbraucher in der Regel keinen genügenden Erfolg verspricht. Die Gestaltung der Einkommensverhältnisse, in etwa die Möglichkeit eines Rückgriffes auf eigenes Vermögen, vor allem aber die möglichen großen Bedarfsverschiebungen würden ohne ,,Rationierung" eine so starke Marktstörung bei den unentbehrlichen, in viel zu geringen Mengen verfügbaren Lebensgütern zur Folge haben, daß zwar deren Verkäufer enorme privatwirtschaftliche Gewinne machen würden, dafür aber vielleicht große Mengen von Verbrauchern nicht mehr so versorgt werden können, wie es auch im allgemein volkswirtschaftlichen Interesse erwünscht und nach Lage der Verhältnisse auch möglich ist.

§ 3. Der Ausgleich zwischen Angebot und Nachfrage; die Preisbildung.

Die allein aus den bisher erwähnten Gründen sich ergebende Preissteigerung, die — wie es mit Recht in der amtlichen Denkschrift[1]) heißt — ,,eine notwendige Begleiterscheinung jeder Kriegszeit ist," trägt nun in sich selbst eine wesentliche Gefahr für eine rasche und zweckmäßige Verteilung der vorhandenen Warenbestände. Angelockt durch die allgemeine Preissteigerung strömt eine große Anzahl unternehmungslustiger und spekulativer Elemente, und zwar nicht zuletzt solcher, die nichts oder doch nur wenig zu verlieren haben, dem Handel zu.

,,Der Gemüse- und Kartoffelhändler, der gestern noch in kümmerlicher Hand die Kupfermünzen zählte, hat als gewandter Schieber Kriegslieferungen ergattert, hat der Heeresverwaltung Hufeisen und Tornister in Masse, womöglich auch noch Granaten und andere Dinge geliefert und kann morgen schon aus dem Ghetto ins Villenviertel ziehen. Das wirkt auf den Nachbar, der in der Ladenhöhle ähnliche Geschäfte trieb. Auch er möchte vom Krieg etwas mitbekommen und setzt darum die Preise mächtig in die Höhe. So geht's im großen wie im kleinen und überall treibt ein Keil den anderen."

So wurde gelegentlich von der Kölnischen Zeitung[2]) die Entwicklung nicht unrichtig charakterisiert. Man würde irren, wenn man annehmen wollte, daß minder kapitalkräftige Elemente sich kein ausreichendes Betriebskapital verschaffen konnten. Es war vielmehr schon bald nach Bekanntwerden der ersten großen Kriegsgewinne wider Erwarten leicht, kapitalkräftige Geldgeber zu ,,interessieren", die gerne in irgend

---

[1]) Nr. 225 vom 12. März 1916. S. 4.

[2]) 12. August 1916.

einer Weise im Stillen an der Kriegskonjunktur, namentlich bei Nahrungsmitteln und Kriegsartikeln teilhaben wollten; einige während des Krieges zur Beendigung gekommene „Sensationsprozesse“ beleuchteten die Situation sehr treffend. Die Verpfändung der dringlich begehrten Ware, die Rechtsform des Darlehnsgeschäftes auch für Fälle einer wirtschaftlichen Beteiligung, der Handel gegen Vorauszahlung des Kaufbetrages — Kasse gegen Frachtbriefdublikat usw. —, alles das erleichterte wesentlich die Kreditbeschaffung ebenso wie den Betrieb überhaupt, namentlich dann, wenn eine bewußte oder unbewußte amtliche Unterstützung die kapitalarmen neuen „Stützen“ des Marktes begünstigt. Um „Spezialitäten“ brauchte die recht eigenartig zusammengesetzte Händlerschaft sich nicht zu bemühen; alles „ging“ mit einem Male, Branchekenntnisse schienen nicht mehr Erfordernis eines Erfolges zu sein. „Der eine handelte mit Pferden, der andere mit Speck, der Dritte warf sich auf den Schlachtviehhandel, wieder andere auf den Handel mit Kartoffeln.“[1])

Freilich gab es nicht immer nur Gewinne hier und da, insbesondere in der ersten Kriegszeit traten auch mal empfindliche Verluste ein; beispielsweise berichtet Weinberg[2]) von vielfachen Überspekulationen und Überdispositionen auf dem Gebiete der Textilwaren im ersten Kriegsjahr, die sich bitter gerächt und namhafte Verluste mit sich gebracht hätten. Dabei hebt er bezeichnenderweise ausdrücklich hervor, „daß es meist Brancheunkundige waren, die diese Geschäfte machten und nun infolge ihrer mangelnden Geschäftskenntnis schwere Schlappen erlitten“. Verluste entstanden auch im weiteren Verlaufe des Krieges noch oft genug. Aber hier war die Ursache durchweg nicht eine „rückgängige Konjunktur“, sondern die durch Eindringen zweifelhafter Existenzen in das Geschäftsleben stark in Mitleidenschaft gezogene geschäftliche Moral, das sog. Schiebertum.

Alles das führt dazu, daß der an und für sich schon spekulative Charakter des Kriegsgeschäftes noch wesentlich stärker zum Ausdruck kommt und die volkswirtschaftliche Aufgabe des Handels, die möglichst billige und zweckmäßige Verteilung der vorhandenen Warenbestände, hinter die lediglich privatwirtschaftlich interessierte Betätigung zurücktritt. Die sich daraus ergebende Verteuerung einerseits und andererseits die verminderte Erzeugung führte nicht selten dazu, daß der Produzent nunmehr stärker als früher bestrebt war, den Handel auszuschalten und selbst die Verteilung der Waren in die Hand zu nehmen. Das war für ihn privatwirtschaftlich vielleicht von erheblichem Vorteil, zumal ihm der Verbraucher auf halbem oder gar ganzen Wege entgegenkam; ob es allgemein volkswirtschaftlich erwünscht war, kommt noch darauf an, insbesondere dann, wenn es sich um einen Absatz in kleinsten Mengen unmittelbar an die Verbraucher handelt.

---

[1]) Die Konjunktur, VI. Jahrg. 1914/15. S. 30.

[2]) Der deutsche Handel im Kriege. Deutsche Kraft. Heft 11. S. 23.

Die im Kriege unvermeidlichen im großen ganzen steigenden Preise geben, wie Thieß[1]) mit Recht sagt, „den besten Nährboden für wucherische Auswüchse und Übertreibungen" ab. Immerhin wird es zweckmäßig sein, nicht zu übersehen, daß sich ein guter Teil der „wucherischen Auswüchse und Überteibungen" zu Beginn des Krieges aus der schwierigen Umstellung vom Friedens- auf den Kriegszustand und der zunächst völligen Unsicherheit der Lage ergibt. Damals gab es neben den Angstkäufen auch Angst*ver*käufe; für manche Artikel wurden nicht nur keine „Wucherpreise" gezahlt, sondern konnten lediglich „Schleuderpreise" erzielt werden. „Es schien, als ob angesichts der welterschütternden Ereignisse alle Geschäftsleute nur das eine Interesse hatten, möglichst schnell von allen lästigen Abnahmeverpflichtungen loszukommen," berichtet Weinberg[2]) für das Gebiet der Textilwaren.

Ein heute unter dem Eindruck der jahrelangen ständig zunehmenden Kriegsteuerung fast ganz vergessener Beweis für die starke Ratlosigkeit des Marktes in den unheilvollen Sommerwochen des Jahres 1914 ist die damalige Gestaltung der Warenmärkte mit Ausnahme des Nahrungsmittelmarktes.

In einem etwas vor Beginn der Feindseligkeiten erschienenen Artikel „Kriegsgefahr und Warenmärkte" der „Frankfurter Zeitung"[3]) wird gleich zu Beginn darauf hingewiesen, daß „die Verbraucher angesichts der politischen Unsicherheit bei der Deckung ihres Bedarfs die Taktik der Versorgung von der Hand in den Mund schon seit einigen Wochen eingeschlagen" hätten wegen der zu erwartenden „Stockung im Absatz infolge der Zurückhaltung aller Konsumkreise". Offensichtlich hatten also nur wenige eine Vorstellung davon, daß für den Verlauf des Krieges nicht überfüllte, sondern leere Läger das für den Gewerbetreibenden weitaus am wenigsten Erwünschte sein würden. Auch darauf wäre hinzuweisen, daß mindestens in der ersten Zeit des Krieges mit einem unerwarteten Friedensschluß und einer daraus entstehenden Entwertung mancher Bestände gerechnet werden mußte.

Die Unsicherheit der Lage wurde nicht zuletzt auch durch das unberechenbare Verhalten des kaufenden Publikums stets vergrößert. In bezug auf die „natürliche" Unübersichtlichkeit der Marktlage braucht man ja nur an die immer schärfer gewordene Abschneidung vom Weltverkehr zu erinnern, „die uns vor eine Aufgabe stellte, die restlos zu lösen, überhaupt zu den Unmöglichkeiten gehört," wie es im Jahrbuch des „Zentralverbandes"[4]) heißt. Hinzuweisen ist namentlich auf die Verschiebungen der Konsumtion, auf die stets wachsenden Produktionsschwierigkeiten, die an anderer Stelle noch zu würdigenden geographischen

---

[1]) Preisbildung und Preispolitik im Kriege. Beiträge. Heft 1. S. 14.

[2]) A. a. O. S. 21.

[3]) Nr. 208 vom 29. Juli 1914.

[4]) 1916. I. Bd. S. 59.

und graduellen Veränderungen der behördlichen und natürlichen Preisbezirke, auf die Gestaltung der inneren Verkehrsverhältnisse, nicht zuletzt aber auf die militärische Lage, wenn man dartun will, wie sehr trotz der zu erwartenden allgemeinen Preissteigerung während der Kriegszeit von einer Unübersichtlichkeit des ganzen Wirtschaftslebens gesprochen werden muß. Von den möglichen und tatsächlichen Eingriffen des Staates, deren Zeitpunkt und Reichweite man in den seltensten Fällen kennen konnte, ist dabei noch gar nicht die Rede.

Es ist klar, daß unter diesen Verhältnissen der im Kriege besonders geweckte wirtschaftliche Egoismus sich stark und nachhaltig bemerkbar macht — sowohl auf seiten der Verkäufer wie übrigens auch auf seiten der Käufer —, aber eine Ausschaltung der unsoliden Spekulation ist, wie mit Recht Calwer[1]) in seiner „Konjunktur" sagt, nur dann möglich, „wenn wir auf Grund einer gut ausgebauten Wirtschaftskunde eine stets in großen Zügen zutreffende Kenntnis der Warenvorräte hätten, die ein Gegengewicht gegen ungerechtfertigte Preissteigerungen darstellen würde," und nicht, wenn „das geringe fortlaufende Material über den Warenmarkt und die Warenpreise ebenfalls nicht mehr veröffentlicht wird, so daß wir aus dem Halbdunkel völlig in die Dunkelheit geraten". Die mangelnde Übersicht über die wirkliche Marktlage machte Schumacher[2]) schon 1915 dafür verantwortlich, daß man in weiten Kreisen ernste Deckungskäufe von Händlern mit reinen Spekulationskäufen verwechselte.

Damit ist schon angedeutet, wie schwer es praktisch ist, die „eigentliche" Spekulation von der „uneigentlichen" zu trennen. Eine völlige Ausschaltung des spekulativen Elements ist gerade im Kriege bei grundsätzlich individualistischer Wirtschaftsordnung unmöglich. Auch eine noch so gut ausgebaute Wirtschaftsstatistik würde höchstens die vorhandenen Bestände, nicht dagegen das Ergebnis einer noch nicht abgeschlossenen Produktionsperiode sowie die nach Richtung und Größe sehr bewegliche Bedarfsgestaltung soweit klarstellen können, daß für ein spekulatives Geschäft kein Platz mehr bleiben würde. Wohl würde sie dagegen dahin wirken, die Spekulation auf eine möglichst gesunde Basis zu bringen.

Es kann selbstverständlich keinem Zweifel unterliegen, daß gerade die „Kriegsspekulation" recht bedenkliche Seiten aufweist; zum guten Teil deswegen, weil sie ihrer Natur nach ganz überwiegend eine Haussespekulation ist. Sie führt demgemäß wie jede derartige mehr oder weniger

---

[1]) VI. Jahrg. 1914/15. S. 207.

[2]) A. a. O. S. 52.

einseitige Aufwärtsbewegung wegen des Fehlens einer ausreichenden Gegenströmung viel eher zu unsinnigen und schädlichen Übertreibungen als die gewöhnliche Friedensspekulation, zumal auf dem Gebiete des Warenverkehrs, wo sowieso schon — auch beim eigentlichen Handel — Haussemomente leicht allgemeiner übertrieben werden. Aus guten Gründen hat der Staat beim Ausbruch des Krieges die Schließung der Börsen verfügt. Man kann auch Plenge[1]) darin zustimmen, daß „nur ein äußerst beschränkter Börsenverkehr im Kriege berechtigt ist. Eigentlich nur eine Marktorganisation für den Ausgleich wirklicher Kauf- und Verkaufsbedürfnisse . . ." — aber man muß doch gleich die naheliegende Frage stellen, wo die „berechtigten" Geschäfte aufhören, welches „wirkliche" Kauf- und Verkaufsbedürfnisse sind und welches nicht. Ferner, welcher Apparat zur Feststellung des Unterschiedes zwischen erlaubtem und verbotenen Geschäftsverkehr geschaffen werden soll und kann. Jedenfalls erreicht man einen erstrebenswerten Markt nicht dadurch, daß man etwa die Preisnotierungen geheim zu halten versucht oder dauernd den offenen und organisierten Markt, die Börse, schließt. Die Folge solcher Maßnahmen kann im Kriege keine grundsätzlich andere sein als im Frieden; statt des beaufsichtigten und deswegen auch beeinflußbaren erzielt man einen unkontrollierten und von den nicht zum „inoffiziellen" Markte „Zugelassenen" auch fast nie wirksam kontrollierbaren Geschäftsverkehr. Dieser mag zwar den Marktvermittlern, insbesondere den „Schiebern" reiche Profite bringen, aber alles das auf Kosten der reellen Käufer und Verkäufer. Will man eine „freie" Preisbildung, dann ist auch der freie und öffentliche Markt die notwendige Konsequenz.

Dennoch kann man nicht entfernt all dem zustimmen, was selbst von ruhig und möglichst objektiv urteilenden Freunden einer völligen Verkehrsfreiheit gesagt ist. Arthur S. Wertheim[2]), einer ihrer objektivsten Vertreter, z. B. meinte:

„Die Behauptung, daß die Auswüchse und angeblichen Preistreibereien eine Folge des freien Handels seien, dürfte wohl von jedem erfahrenen Kaufmann als Hirngespinst bezeichnet werden. Lediglich von eigennützigen Interessenten oder einzelnen Kriegsgesellschaften dürfte sie erfunden sein, um sie für ihre Zwecke auszunützen. Jeder Kaufmann weiß, daß je freier und unbeschränkter der Handel und je größer die Anzahl der in einer Branche konkurrierenden Kaufleute, desto leichter bei einigermaßen geschicktem Vorgehen und richtig getroffenen Vorsichtsmaßregeln seitens des Einkäufers oder der einkaufenden Zentralinstanz eine Preistreiberei zu verhüten sein wird, während umgekehrt die Beschränkung der

---

[1]) Der Krieg und die Volkswirtschaft. Münster 1915. S. 122/123.

[2]) Das falsche System und die Jagd nach den Sündenböcken. Berlin-Schöneberg 1916. S. 29.

freien Konkurrenz erst die Preistreibereien hervorruft und die Koalition der Verkäufer begünstigt."

Es kommt eben ganz darauf an, was man unter „Handel" versteht. Tatsache ist doch, daß gerade im Kriege eine große Anzahl sogenannter und auch wirklicher Kaufleute als rein spekulative Käufer auftraten, die sich nicht auf gute Warenkenntnis und Marktübersicht stützten, sondern lediglich auf die offensichtliche Warenknappheit und die aus ihr entstandene Angstnachfrage der großen Verbraucherschichten rechneten. Gerade erfahrene und weitsichtige Kaufleute haben oft genug mit Entschiedenheit gegen die unlauteren Machenschaften bei der Preisbildung während des Krieges Stellung genommen und auch daran mitgearbeitet, diesen entgegenzuwirken. Sie müssen auch die maßgebliche Instanz sein, wenn es gilt, die Hauptaufgabe der Marktpolitik zu lösen: die Schaffung eines persönlich einwandfreien Marktes unter Oberaufsicht des Staates. Einen solchen „gereinigten" Markt wird man gerade dann befürworten müssen, wenn man nur vom wirtschaftlichen Zweckmäßigkeitsgesichtspunkt ausgeht, insbesondere auch mit Hesse[1]) von der Ansicht, daß „die Verkaufspreise für längere Zeit für die Allgemeinheit vom Wucher nicht getrieben werden können," daß ferner „Unkenntnis des Marktes und einseitige spekulative Beeinflussung Störungen herbeiführen können, aber im großen und dauernden Zusammenhange sich doch immer wieder die tatsächliche Marktlage durchsetzt". Das gilt namentlich für die dauernd in der eigenen Volkswirtschaft neuherzustellenden Waren, auch für landwirtschaftliche Artikel.

Die tatsächliche Marktlage und die durch die Spekulation geschaffenen Übertreibungen sind etwas durchaus Verschiedenes; darauf kann man nicht nachdrücklich genug hinweisen. Letztere sind, wie schon gesagt, nur dadurch zu beseitigen — wenigstens unter der gegenwärtigen Wirtschaftsordnung —, daß man die unsicheren Momente, auf denen die Spekulation fußt, möglichst klarzustellen versucht. Daß dabei die Ausschaltung der unsoliden Händler eine besondere Bedeutung hat, die bei der allgemeinen Unsicherheit das Urteil zu verwirren bestrebt sind, kann nach dem Gesagten keinem Zweifel mehr unterliegen.

Schon im Frieden war es im allgemeinen wenig dankbar, auf die wirtschaftlichen Aufgaben einer gesunden Spekulation hinzuweisen; erst recht gilt das im Kriege. Gerade dann ist aber auch das besonders beachtenswert, was schon John Stuart Mill[2]) sagt: „Da die Zeit der Teuerung gerade die ist, wo der Spekulant seinen größten Gewinn macht,

---

[1]) Die Höchstpreise. Der (rote) Tag. Nr. 28 vom 29. Januar 1916.

[2]) A. a. O. S. 174.

so ist er alsdann für diejenigen, welche leiden, während er gewinnt, ein Gegenstand der Abneigung und Eifersucht." Will man sich nicht von derartigen Motiven leiten lassen, so kann nur die Frage sein, ob auch im Kriege von einer wirtschaftlichen Aufgabe der Spekulation die Rede sein kann. Die sogenannte öffentliche Meinung geht lediglich von der Tatsache aus, daß der spekulative Aufkauf die Preise in die Höhe treibt, daß dadurch aber auch „die Entbehrungen der Konsumenten auf einen längeren Zeitraum verbreitet werden, daß dagegen der Mangel zu einer Zeit, wo derselbe seinen Höhepunkt erreicht, gemildert wird" (John Stuart Mill), wird so gut wie gar nicht beachtet.

Demgegenüber wird man vielleicht einwenden, daß die Vorsorge für die Zukunft auch auf andere Weise, insbesondere also durch das Rationierungssystem zu erreichen sei. Das möge einmal ohne weiteres zugegeben werden, aber dann ist noch nicht immer die Wirkung ersetzt, die das „Hinauftreiben der Preise" auf das Angebot hat, bei dem am ehesten dann jedes erreichbare Quantum aufgespart und der Allgemeinheit zur Verfügung gestellt wird, wenn hohe Preise bezahlt werden. Auch der beste räumliche Ausgleich zwischen Vorrat und Bedarf ist nur mit Hilfe einer gesunden Spekulation zu erreichen. „An einem Platze kaufen und einem anderen wieder verkaufen, kann die Teuerung an ersterem vermehren, aber vermindert sie an dem zweiten, wo die Preise höher waren, und der also . . . vermutlich mehr darunter zu leiden gehabt hätte" (John Stuart Mill), das ist auch heute noch keineswegs ein überwundener Standpunkt. Diejenigen, die auf die Tatsache hinweisen, daß die Warenknappheit während eines Krieges vielfach zur Not wurde, die eine Baissebewegung gegenüber der Haussebewegung gar nicht aufkommen ließ — was sich übrigens nur auf die aktive Betätigung am Markte beziehen kann —, können Mill dadurch nicht widerlegen, denn seine Ausführungen beziehen sich gerade auf die Zeiten einer allgemeinen Teuerung.

Alles in allem: man mag versuchen, die berufsmäßigen Spekulanten in ihren Geschäften zu behindern, ja diese ihnen untersagen, die Spekulation als solche auszuschalten, ist nur dann möglich, wenn die Wirkung des Gesetzes von Angebot und Nachfrage und namentlich der wirtschaftliche Eigennutz außer Kraft gesetzt werden können. Ist das nicht erreicht, so kann nur eine Verschiebung eintreten, insofern jetzt Produzent und Händler in die Fußtapfen des Berufsspekulanten eintreten. Gerade im Kriege, wo ein Preissturz nicht so leicht eintritt als im Frieden, ist der Anreiz dazu besonders groß, mithin auch zu einer wirklich schädlichen Zurückhaltung, die bei dem auf schnellen Umsatz hinarbeitenden Berufsspekulanten weit weniger zu befürchten ist als vor allem beim Produzenten.

Unter diesen Gesichtspunkten wird allerdings auch die Wertung des sogenannten Kettenhandels nicht allgemein mit der landläufigen übereinstimmen, namentlich desjenigen, über dessen Auftreten man sich wunderte, als man geglaubt hatte, durch Gewinnbeschränkungen dem „Wucher" beigekommen zu sein, während man in Wirklichkeit bald eine „neue Form" desselben in eben diesem Kettenhandel auftauchen sah. Gibt man zu, daß eine Ausschaltung der wirkllchen Marktlage und des wirtschaftlichen Eigennutzes nicht durchführbar ist — was zunächst nur einmal unterstellt werden soll —, dann ist damit auch gesagt, daß es nicht so erheblich ist, ob die unvermeidliche Differenz zwischen den Produktionskosten und dem schließlichen Verkaufspreis an einen bzw. nur wenige oder an eine große Anzahl beteiligter privater Unternehmer verteilt wird. Aber — um es nochmals zu sagen — das gilt nur für den Fall und insoweit, als der „natürliche" Marktpreis sich durchsetzen kann oder muß, also derjenige Preis, der dem wirklichen Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage entspricht. Unbestritten bleibt auch, daß durch das Dazwischenschieben völlig unnützer Handelsglieder der Weg der Ware vom Erzeuger bis zum Verbraucher unnötig verlängert und verteuert, ihre „Ankunft" verzögert und demgemäß auch die Übersicht über den Markt wieder wesentlich erschwert wird.

II. Abschnitt.

Staat und Preisbildung im Kriege.

§ 4. Der Staat als Marktfaktor.

In einer Zeit, wo man gewohnt ist, von staatlichen, insbesondere gesetzgeberischen Maßnahmen für die Gestaltung des Wirtschaftslebens fast alles zu erhoffen, tritt der Staat als Marktfaktor erklärlicherweise in der öffentlichen Diskussion zurück. Und doch hat er in dieser seiner Eigenschaft vielleicht eine noch größere Bedeutung als in seiner Stellung als Machtfaktor, denn einerseits ist der Staatsbedarf ebenso dringlich wie groß, und anderseits steht dem Staate als Käufer eine größere Zahlungskraft zur Verfügung als irgendeinem privaten Käufer, wenn die Kaufkraft auch vielleicht nur durch die Notenpresse geschaffen werden kann. Trifft das aber zu, dann liegt der Schwerpunkt der Preisgestaltung während des Krieges nicht bei dem normalen Bedarf, sondern auf dem Markte für Kriegsgut, m. a. W. die staatliche Preispolitik entscheidet kraft des Zusammenhanges der Preise in der modernen Volkswirtschaft darüber, wie viel der vorhandenen und noch herzustellenden Waren für den Bedarf der bürgerlichen Bevölkerung verfügbar sein kann, wie hoch demgemäß auch die Preise aller käuflichen Gegenstände sich stellen werden.

Eine Preispolitik, die nur auf die Preise der „Gegenstände des täglichen Bedarfs" und nicht auch auf „Gegenstände des Kriegsbedarfs" effektiv gerichtet ist, hätte demnach von vornherein nur eine arg problematische Bedeutung.

Jedenfalls bedarf das Verhalten des Staates in den Fällen, in denen er als Privatwirtschaftler auf dem Markte erscheint, um mit der sonstigen Nachfrage um volkswirtschaftliche Güter und Leistungen zu konkurrieren, einer eingehenden Würdigung, wenn es gilt die Marktverfassung während des Krieges zu untersuchen.

Es liegt in der Natur des Krieges begründet, daß die Nachfrage des Staates bzw. diejenige seiner Hilfsorgane im Kriege gegenüber einem etwa von ihm ausgehenden Angebot durchaus in den Vordergrund tritt. Die große Dringlichkeit und die bedeutende Größe seines Bedarfs bringen den Staat als nachfragende Partei von vornherein in eine ungünstige Lage, die natürlich allgemein bekannt ist, und zwecks deren Beherrschung unbedingt das zu beachten ist, was Wertheim[1]) neben der freien Konkurrenz als völlig ausreichenden Schutz gegen Auswüchse bei der Preisbildung bezeichnet: geschicktes Vorgehen und richtig getroffene Vorsichtsmaßnahmen.

Vier allgemeine Forderungen scheinen zunächst für diese staatliche Preispolitik selbstverständlich: 1. Gewährung zwar keiner übertriebenen, aber doch ausreichender und einen ansehnlichen Gewinn versprechenden Preise; 2. Anknüpfung an bestehende Organisationen der Erzeugung und des Handels; 3. Vermeidung jeglicher Konkurrenz der verschiedenen amtlichen Stellen untereinander; 4. Begebung der Aufträge nicht nur durch moralisch einwandfreie, sondern auch durch hinreichend sachverständige Beauftragte.

Keiner dieser Anforderungen hat die staatliche Einkaufspolitik zu Beginn des Krieges in ausreichendem Maße Rechnung getragen. Daß der Staat, wenn er das gesamte nationale Wirtschaftsleben in seinen Dienst stellen will, diesem entgegenkommen muß und sich nicht in erster Linie darauf verlassen kann, daß ein Appell an das vaterländische Empfinden der nationalen Berufszweige ausreicht, wird man als unvermeidlich bezeichnen müssen. Das gilt namentlich dort, wo der mehr oder minder unerwartete Ausbruch des Krieges zu einer völligen Betriebsumstellung zwingt, die nur dann freiwillig vorgenommen wird und werden kann, wenn einige Sicherheit für die Hereinholung der „Umstellungskosten" besteht. Auch da, wo der Krieg nicht derartig störend wirkt, sondern vielleicht umgekehrt für die bisherige Produktion einen besseren Markt schafft, muß der Staat, wenn er erfolgreich konkurrieren will, mindestens das Gleiche bieten wie seine privaten Konkurrenten. Hier das richtige Maß des notwendigen Aufschlages auf die Preise zu finden, wird nur auf Grund eingehender Kenntnis der Marktlage möglich sein; so berührt sich denn die oben an erster Stelle aufgestellte Forderung mit der zuletzt genannten.

Jedenfalls ist es ungleich leichter, theoretisch die Forderung eines „nicht zu hohen" Gewinnes aufzustellen, als sie praktisch durchzuführen. Für die Kriegführung ist nicht der Preis die Hauptsache, sondern möglichst

[1]) A. a. O. S. 21. Vgl. oben S. 28.

schnelle und große Lieferung, „koste es, was es wolle". Gerade daraus ergibt sich die weitgehende Heranziehung aller möglichen Industriezweige, wie wir sie in der Verwirklichung des Hindenburgprogramms z. B. erlebten. In solcher Situation gibt es nur zwei Möglichkeiten, auch das Letzte herauszuholen: entweder stärkster Gewinnanreiz oder Zwangsbeanspruchung der Produktion, deren Verstaatlichung. Da es aber gilt, die Produktion noch erst auszubauen, bleibt wohl nur der erste Weg; ein Weg, der dann freilich von verderblicher Wirkung werden kann.

Eine mangelhafte Rücksichtnahme auf die wirkliche Marktlage zeigte sich vor allem zu Beginn des Krieges, Das mag durch ein Zitat aus einer zur Zeit als „streng vertraulich" versandten Druckschrift eines großen industriellen Verbandes illustriert werden. In der Hauptversammlung des Verbandes stellte der auch im politischen Leben sehr bekannte stellvertretende Vorsitzende fest, daß „Preise gezahlt und bewilligt worden sind, die die Industrie niemals verlangt haben würde, wenn man sie herangezogen und ihr gesagt hätte, zu welchen Preisen sie in der Lage wäre zu liefern." Wörtlich heißt es weiter:

„In der ersten Zeit trat uns der Mangel an bürokratischer Vorbereitung für den Heeresbedarf entgegen. Man hatte die Empfindung, als wenn eine Liste von Produzenten abgesehen von denen, die früher für Heeresbedarf arbeiteten, eigentlich bei den vergebenden Ämtern überhaupt nicht vorhanden war. Heute hat sich der reelle deutsche Handel — heute und noch in Zukunft — zu wehren gegen diejenigen unerfreulichen Erscheinungen, die ihm im Volksempfinden außerordentlich geschadet haben, die aber unter freiem kaufmännischen Wettbewerb in dem Dunkel sich halten müssen, während sie hier von vergebenden Ämtern in die Helle der Öffentlichkeit als Vergeber von Millionen von Aufträgen herangezogen werden, wo jede Kaufmannsorganisation ihnen hätte sagen können, daß das nicht Menschen seien, mit denen man kaufmännische Geschäfte abschlösse, Leute, die auf den Ehrentitel eines deutschen Kaufmannes überhaupt keinen Anspruch haben."

Neben wiederholtem „Sehr richtig" verzeichnet der Versammlungsbericht Beifallsäußerungen zu diesen Ausführungen.

Ob man das Auftreten unsolider und unkundiger Händler auch mit einem Drang der nicht fachkundigen mit der Bedarfsbeschaffung beauftragten Beamten, sich gegenüber anbietenden sachverständigen Verkäufern nicht eine Blöße zu geben, begründen kann, wie das gelegentlich von der interessierten Seite des Großhandels geschehen ist, erscheint doch sehr zweifelhaft. Immerhin zeigt sich auch hier ein Zusammenhang zwischen zwei der oben aufgestellten Grundsätze, der keineswegs als zufälliger zu bezeichnen ist. Soweit die Befriedigung militärischer Bedürfnisse in Betracht kommt, war das Verhalten der Intendanturbeamten schon leicht

zu erklären; Schaer[1]) glaubte gelegentlich ausdrücklich hervorheben zu müssen, daß es nicht gerecht wäre, diesen kaufmännisch ungeschulten Beamten einen Vorwurf deswegen zu machen, weil sie im ersten Ansturm weder der Preistreiberei noch den Schiebungen hätten Einhalt tun können, sondern sie vielmehr begünstigten.

Außer der mangelnden Fähigkeit mancher Einkäufer wird man aber auch die gelegentlich von Andreas Voigt[2]) betonte Tatsache, daß es nichts Unwirtschaftlicheres gibt als den Krieg, für das Verhalten der Militärbehörden bei ihren Einkäufen verantwortlich machen müssen: „Im Kriege kommt es immer nur darauf an, überhaupt ein Ziel zu erreichen, ohne daß viel danach gefragt wird, ob es auch mit dem geeigneten Aufwand von Mitteln geschieht; in gewissen Lagen darf man an den Aufwand gar nicht denken." Das gilt nicht zuletzt für die ersten Kriegswochen, zumal dann, wenn man glaubt, „aus dem Vollen wirtschaften" zu können; es erklärt aber nur die wirtschaftlich unerwünschte Entwicklung der Dinge.

„Das rein militärische Interesse geht voran, muß vorangehen, aber bedauerlich bleibt es darum doch, daß die Wahrung der militärischen Interessen nicht im Einklang mit den übrigen wirtschaftlichen Interessen der Zivilbevölkerung erfolgen kann. Es handelt sich hier vor allen um Einwirkungen auf die Preise am Lebensmittelmarkt", heißt es mit Recht in der „Konjunktur" (1914/15, VI. Jahrg. S. 21).

Es muß zwar anerkannt werden, daß verhältnismäßig schnell Abhilfe von seiten der Militärverwaltung versucht wurde, aber ein guter Teil der schlimmen Folgen des unwirtschaftlichen Einkaufs war damit nicht mehr zu beseitigen. Die Erwartungen, die man an die offensichtliche „Kriegskonjunktur" stellte, waren nicht auf die ursprünglichen Kreise beschränkt geblieben, was der eine erreicht hatte, das strebte jetzt auf demselben und anderen Gebieten der andere mit mehr oder weniger wählerischen Methoden an.

Der Zersplitterung der zunächst einheitlichen Nachfrage und der daraus entstehenden gegenseitigen Konkurrenz der einzelnen amtlichen Stellen suchte man auf verschiedene Weise Herr zu werden. Verhältnismäßig am schnellsten wurden auf dem Gebiete der Heeresverpflegung Maßnahmen ergriffen. Noch im August 1914 entstand eine „Zentralstelle zur Beschaffung der Heeresverpflegung"[3]), nachdem „sich die im Frieden

---

[1]) Umgestaltung und Neuorientierung des Handels infolge des Krieges. Berlin 1916. S. 26/27. Schaer verlangt deswegen für die Zukunft eine kaufmännische Ausbildung dieser Beamten sowohl in theoretischer als auch in praktischer Hinsicht. Man wird diesem Vorschlage Schaers auch dann sympathisch gegenüberstehen, wenn man der Ansicht ist, daß fachtechnische Kenntnisse beim Einkauf noch wichtiger sind als allgemein kaufmännische.

[2]) Kriegssozialismus und Friedenssozialismus. Leipzig 1916. S. 8.

[3]) Denkschrift Nr. 26 vom 29. Oktober 1914. S. 78.

übliche Beschaffung des Heeresbedarfs, namentlich an Getreide, Mehl und Vieh durch freihändigen Ankauf der Proviantämter als nicht zweckentsprechend" erwiesen hatte. Ihr Zweck war es, die „ebensowenig gewollten wie erwünschten Überbietungen und . . . eine durch die Marktlage an sich keineswegs gerechtfertigte erhebliche Preissteigerung" zu verhüten.

Von besonderer Bedeutung war die Zersplitterung einer einheitlichen dringlichen Nachfrage auch da, wo die Großstädte vor dem Zwang standen, sich gleichzeitig dieselben Waren zu beschaffen. Gerade auf dem Gebiete des Nahrungsmittelbedarfs haben sich die Nachteile einer mangelnden Zusammenfassung des kommunalen Massenbedarfs oft und mit besonderer Schärfe gezeigt. Eine Organisation der Nachfrage war zunächst nur in verhältnismäßig wenig Fällen zu erzielen, nicht zuletzt deswegen, weil das Versorgungsinteresse jeder Stadt nicht selten die Rücksicht auf die Preisgestaltung in den Hintergrund treten ließ. Mit Recht sagt Skalweit[1]), „daß das Streben der einzelnen Städte, möglichst viel Ware im In- und Auslande einzukaufen, zu einem Wettbewerb führte, der nicht unwesentlich zu der allgemeinen Preissteigerung beitrug".

Auch da wurde später durch eine Zentralisation des Einkaufs Abhilfe zu schaffen versucht, man sah doch ein, daß „das Erscheinen der Gemeinden als Masseneinkäufer in Verbindung mit ihrer gesetzlichen Pflicht zur Beschaffung von Dauerwaren die Preise am Markte ganz außerordentlich in die Höhe trieb."[2]) Die Kommunen selbst waren keineswegs mit diesen unerfreulichen Erscheinungen einverstanden; der Nahrungsmittelausschuß des Deutschen Städtetages faßte beispielsweise am 16. August 1915 einen Beschluß, in dem er den „von amtlichen und nichtamtlichen Stellen jetzt vielfach unternommenen Versuch, die Städte für die hohen Preise verantwortlich zu machen" zurückweist und als einen Vorwurf an die falsche Adresse charakterisiert; die gegenseitige Konkurrenz der Städte sei das notwendige Ergebnis der mangelnden einheitlichen Regelung für das ganze Reich: „Ohne eine einheitliche Ordnung für das ganze Reich irren die Städte planlos auf dem Markte umher und erhöhen durch ihre Einkäufe nur die Preise." Auch darüber beklagte man sich gleichzeitig, daß „ein entschlossenes Handeln in den örtlichen Instanzen durch ein gleichzeitiges Eingreifen der verschiedensten militärischen und bürgerlichen Behörden oft unmöglich gemacht" werde[3]), was ja gerade auch auf dem Gebiete der Preisbildung von großer Bedeutung sein muß.

---

[1]) Kommunale Ernährungspolitik. Beiträge. Heft 7/8. S. 42.
[2]) Denkschrift Nr. 44 II vom 8. März 1915. S. 56.
[3]) Vgl. Zeitschrift für Agrarpolitik 1915. S. 286.

Eine übertriebene Preissteigerung war die eine der üblen Folgen einer unzweckmäßigen Einkaufspolitik. Dazu brachte die Heranziehung spekulativer und unsolider Elemente eine unnötige weitere Beunruhigung des an und für sich schon stark gestörten Marktes mit sich. Hätte man in absehbarer Zeit mit einer besseren Marktversorgung rechnen können, so wären diese beiden Nachteile wohl weniger nachhaltig gewesen. Bei der sich dauernd verschlechternden Marktlage dagegen lag es sehr nahe, daß die Gewinnansprüche nicht wieder zurückgingen; jeder Verkäufer glaubte den nun einmal erzielten Gewinn als „angemessen" ansehen und fordern zu müssen.

§ 5. Der Staat als Machtfaktor.

In nicht geringem Umfange versuchte der Staat im Verlaufe des Krieges durch einen direkten Eingriff in die Preisbildung, durch seine eigentliche Preispolitik, die Fehler wieder gut zu machen, die er, bzw. die Kommunen bei seiner mangelhaft vorbereiteten und sehr oft nicht besser durchgeführten Einkaufspolitik zu Beginn des Krieges gemacht hatte. Die vielen Möglichkeiten eines solchen Eingriffs lassen sich theoretisch unschwer in zwei große Gruppen einteilen, ohne daß sie freilich in der Praxis stets scharf auseinanderzuhalten sind, zumal sie nicht selten zusammen angewandt werden: Fürsorge für die Möglichkeit einer möglichst wenig spekulativen, jedoch „freien" Preisgestaltung einerseits und andererseits Ersetzung des bei freier Konkurrenz aus dem Verhältnis von Angebot und Nachfrage sich ergebenden Preises durch eine staatliche Taxe, losgelöst von dem „Gesetz" von Angebot und Nachfrage.

Es bedarf hier keiner näheren Darlegung, daß ein Eingriff des Staates in den Preisbildungsprozeß volkswirtschaftlich von denkbar größter Bedeutung ist, und daß Fehlgriffe sich aufs schärfste rächen müssen. Gerade deswegen wurde auch von verschiedenen Seiten wiederholt verlangt, der Staat solle so wenig wie irgendmöglich in die freie Entwicklung des Preises eingreifen Mit Recht wurde aber demgegenüber geltend gemacht, daß auch im Frieden schon eine gewisse Einflußnahme des Staates auf die Preisgestaltung stattgefunden habe. Darüber hinaus kann und muß man sagen, daß der Staat nicht nur das Recht, sondern die unbedingte Pflicht hat, sich ernstlich um die Preisgestaltung zu kümmern, auch aus wirtschaftlichen Gründen und nicht nur aus politischen und sozialen Erwägungen heraus, die hier nicht zur Erörterung stehen.

Daß der Staat insbesondere im Kriege dafür sorgen muß, die ungesunden Übertreibungen bei der Preisbildung, die von einer Angstnachfrage ausgehenden Wirkungen und ähnliche mehr oder minder außerwirtschaft-

lichen Momente in ihrer Wirkung für die Einstellung des Preisniveaus auszuschalten, wird selbst von Vertretern des extremsten wirtschaftlichen Liberalismus nicht nur verneint, sondern gefordert. Darüber hinaus ist nicht einzusehen, weshalb der Staat da, wo er es ohne die Wahrscheinlichkeit großer Fehlgriffe mit Erfolg tun kann, wo er namentlich nicht zu befürchten braucht, die Produktion erheblich zu benachteiligen, nicht regelnd eingreifen sollte. Voraussetzung muß freilich stets sein, daß der Eingriff unter Anerkennung der in ihrer Wirkung doch nicht auszuschaltenden wirtschaftlichen Gesetze erfolgt. Namentlich dort, wo es sich um stark konzentrierte oder syndizierte Unternehmungen handelt, wo die Übersicht über die Gestaltung des Marktes mit genauer Kenntnis der wichtigsten Produktionsbedingungen leichter ist als bei einer starken Zersplitterung der Unternehmungen, ist ein Eingriff des Staates, insbesondere ein Kampf gegen rücksichtslose und kurzsichtige Profitsucht nicht nur erwünscht, sondern im Kriege geradezu geboten.

Nicht allzu schwer muß es deswegen sein, wenn man ernstlich und zweckmäßig vorgeht, insbesondere auf dem Gebiete der syndizierten Industrieen sich einen maßgeblichen Einfluß auf die Preisgestaltung zu sichern. Erhebliche Schwierigkeiten und Bedenken aber bestehen gegen eine Preisreglementierung, wo die Verhältnisse nicht so übersichtlich liegen. Darüber war man ja auch vom Beginn der Preisregulierung ab nicht im unklaren[1]).

Welches wirtschaftlich das Endziel einer jeden staatlichen Preispolitik sein muß, kann keinem Zweifel unterliegen; die außerordentlich starke Vernichtung von volkswirtschaftlichen Gütern durch den Krieg verlangt gebieterisch eine möglichst weitgehende Ausnutzung aller Produktionsmöglichkeiten und so sparsames Wirtschaften mit dem zur Verfügung Stehenden wie nur irgend möglich. Rationelle Steigerung der Produktion und ebensolche Verminderung der Konsumtion müssen also für jede Kriegswirtschaftspolitik die erste Losung sein. So wichtig politisch und sozial die Fürsorge für eine auch den Wünschen und Bedürfnissen der breiten Massen Rechnung tragende Güter- und Einkommensverteilung ist, volkswirtschaftlich ist sie eine Frage von sekundärer Bedeutung. Zuerst gilt es, das Notwendige zu beschaffen, dann erst kann es sich darum handeln, das Geschaffene möglichst zweckmäßig zu verteilen. Es ist nicht einzusehen, weshalb dieses „Grundgesetz" nur für den wirtschaftlichen Wiederaufbau und nicht auch dann gelten soll, wenn die Not am größten ist. Darin kann man allerdings August Müller[2]) zustimmen, daß die

---

[1]) Vgl. z. B. Denkschrift Nr. 26 vom 23. November 1914. S. 74.

[2]) Das Grundgesetz für den wirtschaftlichen Wiederaufbau. Soz. Monatshefte 1917. S. 815.

Anerkennung der unbedingten Notwendigkeit einer Produktionsförderung „nicht die Anerkennung jener Kritik unserer Ernährungswirtschaft im Kriege bedeutet, die da stets betonte, es komme ausschließlich auf die Produktionsförderung an und gar nicht auf Rationierung und gleichmäßige Verteilung des Produzierten", sofern er eben den Nachdruck auf das Wort „ausschließlich" legt. Die Frage kann vielmehr nur sein, was leitendes Prinzip sein soll, Produktionsförderung und -leitung oder Rationierung und „gleichmäßige" Verteilung bzw. Fürsorge für ein möglichst niedriges Preisniveau.

Man kann es vom allgemein wirtschaftlichen Standpunkte aus nur bedauern, daß die Notwendigkeit der unbedingten Produktionsfürsorge, diese erste wirtschaftliche Kriegsforderung, oft mit ungenügendem Erfolg von privatwirtschaftlich interessierter Seite betont worden ist. Das leider nur zu berechtigte starke Mißtrauen gegen die Begründungen der interessierten Erwerbskreise führte schließlich vielfach zu einem unsachlichen Vorurteil und hielt dann verantwortliche Stellen von der praktischen Anerkennung der unbedingten Notwendigkeit einer wirklichen Förderung der Produktion auch da ab, wo sie mit Recht gefordert wurde. Das war viel zulange der Fall. Noch Anfang 1917 klagen Risch und v. Wagner[1]):

„Bis jetzt hat man die ganze Versorgung auf Reglementierung, zentrale Verteilung und auf Zwang gegründet. Man hat immer erst genommen, um zu geben; auf Grund rein statistischer Unterlagen hat man Lebensmittel verteilt, die noch gar nicht vorhanden waren."

Zwar hebt Wygodzinski 1917 hervor[2]), daß „auch die Kriegswirtschaftsgesetzgebung wie das Kriegsernährungsamt die Produktionsfrage keineswegs außer acht gelassen haben . . ., aber die Verbrauchsregelung war doch das Maßgebende" — jedoch auch er betont, daß alle gesetzgeberischen und Verwaltungsmaßnahmen des Krieges doch das Gemeinsame gehabt hätten, daß sie „sämtlich die Erzeugung als eine gegebene Größe hinnehmen und ihr den Verbrauch anzupassen suchen. Die wenigen offenen Befürworter einer grundsätzlichen Umkehr, die wie Calwer, Bendixen und Schiele u. a. z. T. schon gleich nach Beginn der Höchstpreispolitik diese scharf bekämpften, blieben doch lange Zeit von der maßgeblichen Verwaltungspraxis mehr oder weniger unbeachtet, fanden auch bei der ganzen Denkrichtung der Zeit wenig Zustimmung.

Nichts ist besser geeignet, über die Denkart der maßgeblichen Stellen zu unterrichten als ein Hinweis auf die Ausführungen in der Denkschrift

---

[1]) Neue Wege zur Förderung der Lebensmittelproduktion und Versorgung. Dringliche Wirtschaftsfragen. Heft 5. S. 4.

[2]) A. a. O. S. 1.

betreffend die wirtschaftlichen Maßnahmen aus Anlaß des Krieges. In dem Ende November 1915 dem Reichstag überreichten Nachtrag[1]) heißt es an einer Stelle wörtlich:

„Die kriegswirtschaftliche Lage Deutschlands hat entgegen den im feindlichen Auslande verbreiteten Behauptungen nicht mit einer Unzulänglichkeit der notwendigen Nahrungsmittel zu rechnen. Vielmehr mußte das Grundproblem der Nahrungsmittelpolitik in anderen Schwierigkeiten gesehen werden, die in den letzten Monaten in die Erscheinung traten und in erster Linie Fragen der volkswirtschaftlich und sozialpolitisch wünschenswerten Verteilung der Lebensmittel auf die verschiedenen Volksschichten und die im engsten Zusammenhang damit die Regelung einer angemessenen Preisgestaltung betrafen."

Selbst in den einleitenden Ausführungen zu einem weiteren Nachtrag der genannten Denkschrift,[2]) der Mitte März 1916, also zu Ende des zweiten Kriegsjahres, dem Reichstage zuging, zeigt sich erst eine allmähliche Änderung der Ansichten; immerhin glaubte man auch damals noch: „Die Erfahrungen der deutschen Kriegswirtschaft haben mit zunehmender Klarheit gezeigt, daß die Probleme unserer Volksernährung in überwiegendem Maße Verteilungsprobleme sind." Erst in dem Ende 1916 erschienenen weiteren Denkschriftenbande[3]) liest man: „Der Erhaltung und tunlichsten Steigerung der Gütererzeugung gilt die Aufmerksamkeit aller zuständigen Stellen, daneben aber bedürfen die Aufgaben, die aus der Regelung des Güterumlaufs und des Güterverbrauchs sich ergeben, dauernd der genauesten Beobachtung und Bearbeitung." Als dann Anfang Februar 1917 die Hochschullehrer für landwirtschaftliche Betriebslehre das Ergebnis einer gemeinsamen Beratung — das sog. Professorenprogramm — in einigen Leitsätzen der Öffentlichkeit unterbreiteten, da fanden sie ganz allgemeine Zustimmung, als sie zu Beginn des ersten Leitsatzes als erstes Ziel der Preispolitik auf dem Gebiete der Nahrungsmittel die möglichste Vermehrung der Bodenerzeugnisse durch volle Sicherung der technischen und wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit der Landwirtschaft bezeichneten.

Nun ergibt sich aber die ebenso wichtige Frage: Auf welche Weise soll der Staat versuchen, das erste Ziel der Wirtschaftspolitik zu erreichen, soll er namentlich wesentlich mit außerwirtschaftlichen Mitteln, möglicherweise im scharfen Gegensatz zu den Interessen der einzelnen Privatwirtschaft, auf den Gang des Wirtschaftslebens dadurch einzuwirken versuchen, daß er sich an das ethische und patriotische Empfinden der Be-

---

[1]) Nr. 147 vom 26. November 1915. S. 4.

[2]) Nr. 225 vom 12. März 1916. S. 4.

[3]) Nr. 403 vom 26. September 1916. S. 2.

völkerung wendet? Schon in früherem Zusammenhange ist betont worden, daß derartige ideelle Momente von wesentlichem Einfluß auf die Entschließungen der einzelnen Wirtschaftssubjekte sein können, aber es wurde gleichzeitig kein Zweifel darüber gelassen, daß sie in ihrer Wirkung je länger der Krieg dauert selbst bei den Bestgesinnten an Wirkung verlieren. Die Zugkraft ideeller Motive muß im Alltagsleben sinken, wenn man Tag für Tag beobachten muß, daß sich die vielen anderen lediglich nach dem unmittelbar vor Augen liegenden wirtschaftlichen Vorteil richten, ja vielleicht die „Konjunktur" in der rücksichtslosesten Weise hier und dort ausnutzen. Man schalt sich schließlich selbst als den „Dummen," wenn man noch dazu feststellen mußte, daß die geforderten Opfer nicht selten für die Allgemeinheit tatsächlich von geringer Bedeutung waren und lediglich zum Geschenk für wenige Bevorzugte wurden, nicht selten auch den Bevölkerungsschichten zugute kamen, für die sie nicht gebracht werden sollten. Man braucht in dieser Beziehung ja nur an eine Reihe von Preisermäßigungen von Urprodukten in der ersten Kriegszeit zu erinnern, die mit der Notlage der Verbraucher begründet wurden, die aber tatsächlich später nicht ihnen zugute kamen, sondern auf halbem Wege „hängen" blieben. Will man aus der späteren Zeit ein Beispiel, so findet man vielleicht kaum eins, das so allgemein die Durchlöcherung der staatlichen Bewirtschaftung bewirkt hat, wie die enorme Differenz zwischen Schleichhandels- und amtlichen Höchstpreisen.

Der Gesichtspunkt, nach dem von den amtlichen Stellen in erster Linie die Leitung des Wirtschaftslebens während des Krieges vollzogen werden sollte, ist in einer vom Kriegsernährungsamt herausgegebenen zur Massenverbreitung bestimmten Schrift[1]) kurz und charakteristisch dahin für den Handel zusammengefaßt:

„Der Handel ist bei der Lebensmittelverteilung kein bloßes Geschäft mehr, sondern ein Amt zum Wohle der Allgemeinheit."

Daß es sich da um ein „Amt" eigener Art, ein Amt mit unter Umständen recht erheblichem finanziellen Risiko — z. B. des Verderbens und der Beraubung auf dem so verlangsamten Transport, des später immer mehr notwendigen Kaufs Kasse gegen Verladungspapiere, um nur dies zu nennen — aber ohne Gewinngarantie handelt, versteht sich „beiläufig" von selbst.

Wie weit diese Stellungnahme der amtlichen Stellen lediglich „konsumorientiert" war, mag dahingestellt bleiben. Die Fundierung der Verbraucherpolitik war jedenfalls nicht ohne praktische Wirkung. Von Interesse ist es deswegen, was gelegentlich das Correspondenzblatt der Generalkommision der Gewerkschaften Deutschlands schrieb[2]):

[1]) Die Kriegsernährungswirtschaft 1917. Berlin 1917. S. 67.
[2]) Vgl. Die Konjunktur, VII. Jahrg. 1916/17. S. 327.

„Wollen sich Erzeuger und Händler dem Zwecke, für das Gemeinwohl Lebensmittel verfügbar zu machen, einfügen, dann wird niemand auf ihre Mithilfe verzichten . . ., können sie aber nicht davon ablassen, ihr Privatinteresse in den Vordergrund zu rücken, dann wird man sie nach Möglichkeit ausschalten oder zwingen, so zu handeln, wie es das Gesamtinteresse erfordert."

Nicht minder verständlich ist es aber schließlich auch, daß dann gelegentlich im landwirtschaftlichen Teil der „Schlesischen Zeitung"[1]) von der „anderen Seite" unter der Überschrift „Nur keine Verstimmung!" mit einiger Erbitterung entgegnet wurde:

„Wenn ein Arbeiter bessere Bezahlung erstrebt, wenn der Kaufmann seine Branche nach der Konjunktur wählt, so ist das jenen Kreisen selbstverständlich und richtig. Wenn aber der Landwirt das anbaut, was ihm die höchsten Erträge bei sonst vernünftiger Wirtschaft verheißt, wo wird das als Gewinnsucht, als Mangel an Patriotismus usw., gedeutet."

Mag es auch am Schlusse des Artikels heißen: „Der Patriotismus und das Pflichtgefühl der deutschen Landwirte ist über solche Entgleisungen erhaben", so kann doch kein Zweifel darüber sein, daß derartige gegenseitige Mißstimmung kaum fördernd auf die Produktion wirkt, denn „die Landwirtschaft verlangt nicht nur Einsicht, sondern auch guten Willen ihres Betriebsleiters"[2]).

Die Verkennung der volkswirtschaftlichen Notwendigkeiten und die daraus entstehende beiderseitige Verstimmung wäre sicherlich in gewissem Umfange vermieden worden, wenn das nun einmal nicht zu beseitigende privatwirtschaftliche Interesse als mehr oder weniger minderwertig hingestellt worden wäre. Gerade zu einem Zeitpunkte, in dem die Wirtschaft ihre höchste Kraftprobe bestehen sollte, war eine umstürzende Auffassung von den treibenden wirtschaftlichen Kräften so unzweckmäßig wie nur möglich, namentlich auch deshalb, weil die große Warenknappheit des Krieges mit einem ganz außerordentlichen Ansporn für das private Gewinnstreben verbunden sein mußte. Man mag noch so oft bedauern, daß es ohne die Ausnutzung des privatwirtschaftlichen Gewinnstrebens nicht geht, will man praktisch vorwärts kommen, so soll man die Dinge nicht nehmen, wie sie sein sollen, sondern so, wie sie sind. Wiederum kann man Hesse nur zustimmen, wenn er sagt:

„Der Erwerbssinn ist die Triebfeder des Uhrwerks der Volkswirtschaft, wird diese behindert, dann wird sein Gang, die Erzeugung und Heranschaffung der Güter, verändert. Gewiß spielen ethische Rücksichten mit hinein, es gibt aber immer nur sittliche Pflichten, niemals sittliche Rechte, und es können diese ethischen Größen nicht in eine ökonomische Rechnung

---

[1]) Nr. 105 vom 11. Februar 1917.

[2]) Wygodzinski, a. a. O. S. 20.

eingestellt werden. Selbst wenn dieses vielleicht für kurze Zeit, in engen Grenzen, aber auch hier nicht mit Sicherheit möglich wäre, so würde die lange Dauer des Krieges . . . das verbieten."

Eindringlich genug wurde von mancher Seite auch schon in der ersten Zeit des Krieges vor einer falschen Wirtschaftspolitik auf Grundlage der ersten Kriegsbegeisterung gewarnt. Unter der Überschrift: „Sollen und Wollen" hieß es bereits im Oktober 1914 in der „Konjunktur"[1]):

„. . . fragen wir uns, wie sich in Wirklichkeit die Dinge im Tauschverkehr abspielen . . . was wir nicht erreicht haben, weil man es nicht erreichen kann, das ist die Zurückdrängung des wirtschaftlichen Egoismus der Privatwirtschaften, der sich zwar verdeckter, aber um so wirksamer auch in den jetzigen Zeiten äußert . . . Je früher und allgemeiner wir das erkennen, desto freier wird unser Blick für die auf wirtschaftlichem Gebiete drohenden und abzuwehrenden Gefahren."

Wie ganz anders man an maßgeblichen Stellen dachte, wie wenig man zum Teil die entscheidenden wirtschaftlichen Kräfte und Hemmungen zu würdigen verstand, zeigt ein kleines, aber dafür besonders charakteristisches Beispiel. In einem preußischen Ministerium waren bezüglich der Versorgung der Zivilbevölkerung mit Erzeugnissen der Industrie zu „angemessenen" Preisen im Spätherbst 1916 Grundsätze aufgestellt worden, in denen es u. a. hieß:

„Möglich erscheint eine Bestimmung dahingehend, daß der Erzeuger die durch den Kriegszustand verursachte Steigerung der Gestehungskosten gegenüber den gleichen Kosten im Friedenszustande bei Berechnung des Verkaufspreises insoweit selbst zu tragen hat, als nicht dadurch für ihn ein unmittelbarre Verlust entstehen würde . . . Sofern er aber noch ohne Verlust arbeiten kann — und er kann zweifellos weiterarbeiten, auch wenn nicht immer für Kapitalverzinsung etwas übrig bleibt —, muß ihm die Verpflichtung doch im allgemeinen Interesse auferlegt werden mit derselben Berechtigung, wie Arbeitseinschränkungen auferlegt sind und wie verboten worden ist, die Löhne herunterzusetzen."

Eine längere Kritik dieser Ausführungen, die sich so ganz eigenartig gegenüber der tatsächlichen Gestaltung der Dinge — nicht zuletzt auch zu der Preispolitik der dem betr. Ministerium nahestehenden Militärbehörden — ausnehmen, ist wohl überflüssig. Vielleicht darf man selbst das andere Extrem, das dem behördlichen Verhalten gegenüber der Kriegsindustrie mehrere Jahre lang den Stempel aufdrückte, trotz seiner verheerenden Folgen, günstiger beurteilen. Für die Versorgung des Heeres mit Kriegsgerät kam jedenfalls ungleich mehr bei ihm heraus.

Als Beweis einer beginnenden geänderten „Konjunktur" wurde z. Z. vielfach die Nachprüfung der Kriegslieferungsverträge durch eine

---

[1]) VI. Jahrg. S. 10/11.

auf Beschluß des Reichstags gewählte Sonderkommission angesehen. In Wirklichkeit kam aber wenig dabei heraus. Trotz dieses und anderer ähnlicher Ansätze blieb es im wesentlichen beim „Dickverdienen" in der Kriegsindustrie. Unverständlich ist nur, daß der Kontrast zwischen dem, was hier bestand und dem, was man auf anderen Gebieten erstrebte, nicht beseitigt werden konnte, obwohl er nicht selten ganz unhaltbare Zustände schuf. Nur gemildert, nicht aber beseitigt wurde er später durch das fortwährende Drängen der „strengeren" Stellen bei denjenigen, die unter dem Schlagwort der „Produktionsbeförderung" zunächst alles hinnahmen, was vom Verkäufer vorgeschlagen wurde.

Bei dieser allgemeinen Beurteilung der Dinge darf man freilich zweierlei nicht aus dem Auge verlieren: Zunächst, daß — wie schon angedeutet — das Verhalten der Behörden keineswegs einheitlich war; und dann, daß man an den einzelnen Stellen im Laufe der Zeit lernte. Von den Zentralstellen wurde etwa von 1916/17 ab allzu eifrigen mittleren und unteren Behörden nachdrücklicher nahegelegt, im allgemeinen Interesse einem „berechtigten" Gewinnstreben nicht entgegenzutreten. Aber mit dieser allgemeinen Mahnung konnte man nicht allzuviel anfangen; sie trat überdies durchweg zu sehr zurück hinter den positiven Vorschlägen zur Bekämpfung dieses und jenes „Wuchers". So kam es, daß trotz der besseren Einsicht und der milder gewordenen Praxis zentraler Stellen, das Gesamtbild dem im wesentlichen entsprach, was in den ersten Kriegsjahren auch von Reichsstellen immer wieder propagiert war, zumal es dem gefühlsmäßigen Denken und Handeln so entgegenkam.

Nun liegen die Verhältnisse allerdings nicht so, daß mit der Ausschaltung des Preises als Wirtschaftsregulator die privatwirtschaftliche Gewinnmöglichkeit bereits ganz beseitigt wäre. Gerade in unserer Kriegspreispolitik hat vielmehr der Versuch einer anderen Möglichkeit größte Bedeutung erlangt: zwar Gewährung eines „angemessenen" Gewinnes, aber Ausschaltung der Kriegskonjunkturgewinne.

Über die volkswirtschaftlichen Folgen einer derartigen Maßnahme auf die Produktion und die Konsumtion kann man sich schon in etwa dann ein Bild machen, wenn man sich an die bereits gewürdigte Bedeutung des Preises in der Kriegswirtschaft erinnert. Volkswirtschaftliche Erwägungen müssen allerdings bei dem Streben nach Ausschaltung der Konjunkturgewinne nur von sekundärer Bedeutung gewesen sein, denn sonst wäre man kaum mit so wenig Beachtung an der entscheidenden Tatsache vorbeigegangen, daß die bei dem starken Mißverhältnis zwischen Bedarf und Vorrat an Gütern entstehenden Gewinne nicht Ursache, sondern Folge einer allgemeinen Teuerung sind, daß also ein Kampf gegen die Entstehung privatwirtschaftlicher Gewinne, soweit sie durch die Warenknappheit

bedingt waren, ein Laborieren an Symptomen war und bleiben mußte, eine Verwechslung von Ursache und Wirkung. Darüber hinaus läuft die technische Durchführung der Unterdrückung von Konjunkturgewinnen leicht Gefahr, einerseits die vielgestalteten wirtschaftlichen Verhältnisse in eine Zwangsschablone zu pressen und dadurch die Gewinnmöglichkeit mehr als erwünscht und beabsichtigt einzuschränken und andererseits einer wirtschaftlichen Mehrleistung gegenüber den gewohnten Friedensverhältnissen nicht genügend Rechnung zu tragen. Das wird im einzelnen im weiteren Verlaufe der Darstellung noch nachzuweisen sein.

Nachdrücklich muß allerdings auch darauf hingewiesen werden, daß die unvermeidlichen Konjunkturgewinne ihre sehr bedenklichen Seiten haben, denen möglichst im Steuerwege beizukommen versucht werden muß. Unzweifelhaft bedeuten sie gerade zu Beginn des Krieges aber auch sonst, einen mächtigen Antrieb zur möglichst schnellen und weitgehenden Umstellung der Industrie, zur Neuorientierung des Handels, sowie einer möglichsten Aufrechterhaltung, der zweckmäßigen Leitung und hier und da vielleicht auch einer Steigerung der landwirtschaftlichen Produktion. Andererseits wird niemand verkennen, daß die Möglichkeit, leicht große Gewinne zu erzielen, der schlimmste Feind ernster und ausdauernder Arbeit ist, auf die es gerade im Kriege und in der Gegenwart vor allem ankommt. Darüber hinaus führt die unvermutete große Steigerung des Einkommens oder Vermögens zu einer gerade in der Not durchaus unerwünschten Steigerung des Verbrauches, namentlich des Luxusverbrauches mit all seinen üblen wirtschaftlichen, sozialen und politischen Folgeerscheinungen.

Jede Unterdrückung von Konjunkturgewinnen setzt nun voraus, daß das Gesetz von Angebot und Nachfrage ausgeschaltet, daß der Preis nicht im freien wirtschaftlichen Verkehr, sondern auf andere Weise gebildet wird, also in erster Linie durch den Machtspruch des Staates zustande kommt. Die Preisbildung stand bei uns in den letzten Jahren in weitgehendem Umfange unter einem derartigen Machtwillen. Unter Berücksichtigung der Beobachtung, daß die Preisbildung eine wenn auch wirtschaftliche, so doch nicht minder empfundene Machtfrage ist, hat der Staat geglaubt, die im Kriege mit seiner Warenknappheit so erheblich verminderte Macht der Verbraucher durch seine zusätzliche Macht ergänzen und stützen zu müssen. Von einem wirksamen Schutz der Schwachen kann aber eigentlich nur gesprochen werden, wenn nicht nur der Preis, sondern auch dasjenige, was der Käufer für diesen Preis erhalten kann, quantitativ wie qualitativ gesichert werden kann. Ist das nicht möglich, so wird nur allzu leicht das wirtschaftliche Stärkeverhältnis doch, und dann vielleicht noch schärfer zum Ausdruck kommen.

Es liegt auf der Hand, daß der „Schutz der Schwachen“ nicht in erster Linie aus wirtschaftlichen Gründen, sondern aus sozialen und rein politischen Erwägungen heraus erfolgte. Schon in der ersten Denkschrift der Regierung[1]) spielen die „annehmbaren Preise“ eine Rolle; in der zweiten[2]) heißt es schon deutlicher, die Preissteigerung für Wolle habe „in weiten Schichten der Bevölkerung Unwillen erregt“. Mit Recht hebt Arnoldi[3]) hervor, die Begründung der Höchstpreise für Kartoffeln damit, daß „das Drängen nach Festsetzung von Höchstpreisen für Kartoffeln stärker und allgemeiner geworden“ sei, sei „ein Beweis dafür, daß man mit der Höchstpreispolitik im Anfang lediglich populären Anschauungen und drängenden Forderungen derjenigen zu bereitwillig entgegenkommen wollte, welche die Verteuerung und die Knappheit der Nahrungsmittel allein den Produzenten zur Last legten“.

Gewiß verdient es auch als Zeichen der tatsächlichen Preispolitik ausdrücklich hervorgehoben zu werden, daß selbst die mit der Erstattung von Gutachten über die Preishöhe gesetzlich betrauten Preisprüfungsstellen — und zwar ganz besonders angesehene — sich häufig darüber beklagten, daß die von ihnen begutachteten Preise vielfach nicht beachtet und die behördlichen Preisfestsetzungen wesentlich niedriger gewesen seien. Oft genug wurde ferner von amtlicher Stelle versichert, daß „der Preis nicht in erster Linie so bestimmt werden soll, daß er dem Verkäufer einen größtmöglichen Nutzen gewährt, sondern er soll vor allen Dingen den Interessen der Verbraucher entsprechen“[4]). Der „gerechte Preis“ spielt wieder eine Rolle (gelegentlich auch durch einen „gerechtfertigten“ Preis ergänzt und ersetzt, gerechtfertigt durch die außerhalb des unmittelbaren Verbrauches ermöglichte „Verwertung“).

Daß der „gerechte Preis“ in dem kriegswirtschaftlichen Sinne mit den offenkundigen Wirkungen des Gesetzes der Rentenpreise nicht gut vereinbart werden konnte, erschwerte nur zu häufig die Durchführung einer zweckmäßigen Preispolitik. Eltzbacher[5]) mußte gelegentlich namentlich den Kriegsausschuß für Konsumenteninteressen darauf aufmerksam machen, daß er für seinen Standpunkt in der Frage der Getreidepreise im allgemeinen nicht nur keine Gründe angebe, sondern die Bestimmung der Preise für eine Frage der Gerechtigkeit halte, während sie in Wirklichkeit eine reine Zweckmäßigkeitsfrage sei. Mit Recht hieß es auch im „Professorenprogramm,“ es sei „unvermeidlich, daß besonders

---

[1]) Nr. 26 vom 23. November 1914. S. 65.
[2]) Nr. 44 II vom 8. März 1915. S. 71.
[3]) Die Kartoffel in der Kriegswirtschaft. Beiträge. Heft 2. S. 32.
[4]) Die Kriegsernährungswirtschaft 1917. S. 64.
[5]) Der (rote) Tag. 28. Februar 1917.

günstig liegende Betriebe eine höhere Rente erzielen als unbedingt notwendig wäre". Ob gegenüber den Äußerungen der amtlichen Denkschrift, mehr jedoch noch gegenüber der wirklichen Praxis die Ansicht von Thieß[1]) aufrecht zu erhalten ist, daß erst vom zweiten Jahr der Höchstpreispolitik ab der „gerechte" Preis das Ziel gewesen, während der Staat im ersten Jahre durchweg auf „angemessene Preise" hinausgegangen sei, „d. h. auf solche, die sich der Ausgleichung von Angebot und Nachfrage anpassen und nur die spekulativen Einflüsse ausschalten wollten", erscheint doch einigermaßen fraglich. Jedenfalls hat für die Gesamtheit der Kriegswirtschaft der gerechte Preis eine entschieden größere Bedeutung erlangt als der angemessene in dem von Thieß angegebenen Sinne.

Von welch entscheidender Bedeutung es ist, „angemessene" Preise d. h. solche, die der wirklichen Marktlage entsprechen, zu erhalten — einerlei, ob sie Konjunkturgewinne mit sich bringen oder nicht —, zeigt auch die Würdigung einer Preisregulierung unter dem Gesichtswinkel des Geldmechanismus in der Volkswirtschaft.

Geht man zunächst einmal davon aus, daß keine künstliche Geldvermehrung im Kriege stattfindet, so ergibt sich folgendes: Der unvermeidbare Rückgang des Warenangebots infolge der stets wachsenden Produktionsschwierigkeiten muß notwendigerweise eine allgemeine Geldentwertung „von der Warenseite her" mit sich bringen. Schon deswegen sind Konjunkturgewinne im Handel und Produktion gar nicht auszuschalten. Nur in dem Falle wäre das denkbar, daß gleichzeitig mit dem Minus an Waren auch eine „entsprechende" Menge nomineller Kaufkraft aus der Gesamtwirtschaft verschwinden würde, sei es durch eine effektive Einziehung oder auch dadurch, daß Geldzeichen „gehamstert," mithin Kaufkraft vorübergehend ausgeschaltet wird. Tatsächlich ist aber in der Gesamtheit der Kriegswirtschaft mit dem geraden Gegenteil, mit einer starken Inflation, zu rechnen. Anfang 1919 meinte Richard Calwer[2]) gelegentlich zur Frage der künstlichen Geldschöpfung: „Da macht man seit Jahren Jagd auf mehr oder minder rücksichtslose Wucherer, aber wie geringfügig ist deren steigernde Einwirkung auf die Preisbewegung gegenüber dem Generalwucher, der durch die Notenpresse bewirkt wird."

Schon die von der Warenseite her bedingte Senkung der Kaufkraft des Geldes wird eine Verschiebung der Nachfrage mit sich bringen, von der schon die Rede war; der Konsum wird sich von weniger wichtigem dem notwendigen Lebensbedarf zuwenden. Greift der Staat wirksam mit einer Preisbeschränkung bei lebensnotwendigen Gütern ein, dann verhindert

[1]) Preisbildung und Preisbildung im Kriege. Beiträge. Heft 1. S. 12.

[2]) Das Wirtschaftsleben im Kriege. 1919. Heft 1. S. 3.

er eine natürliche und notwendige Umstellung der Nachfrage und damit auch wieder die möglichst frühzeitige und umfassende Umstellung der Produktion. Die an der einen Stelle unterdrückte, nicht „zugelassene“ Geldnachfrage wird infolge der staatlichen Maßnahmen nicht ungenutzt bleiben, sondern sich entweder anderen Artikeln zuwenden — und dort die Preise unnatürlich treiben — oder aber — den Weg „hintenherum“ zu finden versuchen.

Schon deswegen, weil auch die Geldentwertung von der Warenseite her mit einer organischen Verschiebung des Konsums verbunden ist, ist nicht daran zu denken, daß der Staat in seiner Preispolitik etwa allgemein gleiche Preisaufschläge entsprechend dem gesunkenen Geldwert konzediert. Zudem wäre es praktisch unmöglich, das Ausmaß dieser Aufschläge richtig festzusetzen, vor allem dann, wenn mit einer wachsenden „Inflation“ zu rechnen ist.

So viel kann man jedenfalls mit Gewißheit sagen, daß eine preisregulierende Tätigkeit des Staates, die sich die Ausschaltung von reellen und nominellen Konjunkturgewinnen zur Aufgabe stellt, an dem volkswirtschaftlichen Geldmechanismus zum mindesten die größten Schwierigkeiten, wenn nicht ein unübersteigliches Hindernis finden muß.

Die Ausschaltung der Konjunkturgewinne bzw. ihre Einschränkung wurde im Kriege dadurch zu erreichen versucht, daß man entweder der Preisentwicklung überhaupt oder aber für die in den Preisen enthaltenen Gewinne eine Grenze setzte. Jede der beiden Beschränkungen hat mit den schon angedeuteten Bedenken zu rechnen. Für die Beeinflussung der Produktion ist jedenfalls die starre Schablonisierung, wie sie bei den Höchstpreisen in Anwendung kommt, mit erheblich größerer Gefahr verbunden. Produktionsgröße und Richtung werden in diesem Falle viel eher in wirtschaftlich unerwünschter Weise beeinflußt als durch eine wirklich den verschiedenartigen Verhältnissen Rechnung tragende Beschränkung des Reingewinnes, bei der die absolute Höhe des Preises erst in zweiter Linie entscheidet. Dennoch haben Preistaxen gegenüber der Gewinnbeschränkung den entscheidenden Vorteil, daß sie einen einheitlichen Preis schaffen und nicht zu der wirtschaftlichen Anomalie führen müssen, daß für dieselbe volkswirtschaftliche Leistung von dem einen Unternehmer ein ganz anderer Preis gefordert werden kann bzw. muß als von dem anderen.

Über die Preisbeschränkungen, deren wichtigstes Beispiel die Höchstpreise sind, ebenso wie über die Gewinnbeschränkung durch die sogenannte Preissteigerungsverordnung wird in den nachfolgenden Kapiteln ausführlich zu sprechen sein. Hier soll nur noch darauf hingewiesen werden, daß diese beiden Eingriffe nicht die einzigen gesetzlichen Maßnahmen auf dem Gebiete der Preisbildung während des Krieges

blieben, die direkt auf die Preisgestaltung einzuwirken versuchten. Bei Web-, Wirk- und Strickwaren beispielsweise wurde vorgeschrieben, daß die Bestände „zu keinem höheren Preise verkauft werden dürfen, als zu dem, welchen der Verkäufer bei Gegenständen und Verkäufen gleicher Art innerhalb der Kriegszeit vor dem 11. Februar 1916 zuletzt nachweislich erzielt oder als Verkaufspreis festgesetzt hat." Von ähnlichen Gesichtspunkten geht auch die Regelung der Preise für Schuhwaren aus, die einige Zeit später erfolgte. Daß diese Art der Preis- bzw. Gewinnbeschränkung eine Prämie für diejenigen Kaufleute sein mußte, die „zeitig genug" die Preise so hoch als nur irgend möglich festgesetzt hatten, war von den Urhebern des Gesetzes wohl kaum gewollt, ebensowenig wie die starke Versuchung zur Umgehung desselben.

Von den vielen Gesetzen, die indirekt auch für die Preisentwicklung von Bedeutung waren, sei es daß sie auf die sachliche Seite z. B. Preisaushangvorschriften, äußere Kennzeichnung der Ware, Zulassung von Ersatzmitteln oder auf die persönliche Seite der Preisbildung z. B. Zulassung zum Handel Einfluß zu gewinnen bestrebt waren, kann hier nicht näher die Rede sein trotz der erheblichen Bedeutung, die mancher dieser Maßnahmen zukommt.

B. Ausführender Teil.

I. Abschnitt.

Staatliche Höchstpreise.

§ 6. Der Entwicklungsgang und seine Lehren.

Von der Fülle der gesetzlichen Maßnahmen, die im Laufe des Krieges zur Reglung des Verkehrs mit Gegenständen des täglichen Bedarfs, insbesondere Lebensmitteln getroffen worden sind, war das Gesetz betreffend Höchstpreise das erste. Gleich zu Beginn des Krieges wurde im Verein mit stark einem Dutzend wirtschaftlicher Kriegsgesetze, die bereits während des Friedens vorbereitet waren und in erster Linie die finanzielle Mobilmachung betrafen, bestimmt:

„Für die Dauer des gegenwärtigen Krieges können für Gegenstände des täglichen Bedarfs, insbesondere für Nahrungs- und Futtermittel aller Art sowie für rohe Naturerzeugnisse, Heiz- und Leuchtstoffe Höchstpreise festgesetzt werden."

Über den Zweck dieses Gesetzes läßt die amtliche Begründung keinen Zweifel: Das aus zeitweiligen Verkehrsschwierigkeiten, aus der Unsicherheit der Lage und der damit verbundenen Angstnachfrage des Publikums, namentlich im Kleinhandel auftretende vorübergehende Mißverhältnis zwischen Angebot und Nachfrage sollte keine Möglichkeit bieten, vom verängstigten Verbraucher jeden Preis fordern zu können. Man wollte lediglich unlauteren Machenschaften entgegentreten, die in unruhigen Zeiten immer, auch dann, „wenn an sich genügend Vorräte zur Versorgung der Bevölkerung vorhanden sind", eintreten.

„Weigert sich trotz Aufforderung der zuständigen Behörde ein Besitzer der . . . Gegenstände, sie zu den festgesetzten Höchstpreisen zu verkaufen, so kann die zuständige Behörde sie übernehmen und auf Rechnung und Kosten des Besitzers zu den festgesetzten Höchstpreisen verkaufen, soweit sie nicht für dessen eigenen Bedarf nötig sind," heißt es im § 2 zur wirksamen Ausgestaltung des neuen Gesetzes.

Das kurze, vier Paragraphen umfassende Gesetz ist somit der Beginn unserer gesamten Höchstpreisgesetzgebung.

Wie wenig man an Höchstpreise für das ganze Reich oder auch nur für größere wirtschaftliche Bezirke dachte, geht daraus hervor, daß nicht der Bundesrat durch das Gesetz vom 4. August 1914 zur Festsetzung von Höchstpreisen ermächtigt wurde, sondern „die Landeszentralbehörden oder die von ihnen bestimmten Behörden". Die preußischen Ausführungsbestimmungen zum Höchstpreisgesetz übertrugen die Festsetzung von Höchstpreisen für den Kleinverkauf in Städten über 10000 Einwohner dem Gemeindevorstand (Magistrat), im übrigen aber den Landräten. (Für den Großhandel erfolgte in Preußen keine derartige generelle Übertragung der Befugnis zum Erlaß von Höchstpreisen.)

Im ganzen dachte man sich anfangs die Durchführung der Höchstpreispolitik offensichtlich äußerst einfach. Großhandelspreise wurden nur sehr wenig auf Grund des hier in Rede stehenden Gesetzes erlassen — diejenigen für Getreide in verschiedenen Bezirken sind ein Beispiel dafür —, und die wenigen mußten durchweg wieder aufgehoben werden, als „die verhältnismäßige Isolierung der einzelnen Bezirke durch die Besserung der Transportverhältnisse aufhörte, und als für Getreide durch Einführung der Staffeltarife sich neue Verkehrswege eröffneten"[1]), Die am Markte sich frei bildenden Großhandelspreise sollten sogar die Grundlage der behördlichen Höchstpreise werden. Das war der ausgesprochene Zweck der „Bekanntmachung betreffend Bestimmung der Hauptmarktorte" vom 24. August 1914, die den Landeszentralbehörden die Bestimmung von Hauptmarktorten auferlegte. Nur an diesen Plätzen sollten Preisnotizen zulässig sein, da „die Preisveröffentlichungen an vielen kleinen Marktorten von Zufälligkeiten abhängen und oft das Ergebnis bedeutungsloser Umsätze sind, die Verfolgung der Preisbewegung an den maßgeblichen Marktorten aber eine wesentliche Voraussetzung für eine einigermaßen zutreffende Bemessung von Höchstpreisen ist".

Das Verlangen nach Großhandelshöchstpreisen wurde jedoch mit der Zeit immer dringlicher. Auch die Landwirte drängten auf Höchstpreise, sie wollten nicht als die Wucherer gelten. Dem trug die Regierung Rechnung.

„Trotz der grundsätzlichen Bedenken, die einer Festsetzung von Höchstpreisen im Großhandel für längere Zeit gegenüberstehen, und ungeachtet der großen technischen Schwierigkeiten, die hierbei zu überwinden sind, erschien es dennoch erforderlich, Höchstpreise für den Großhandel in gewissen Naturerzeugnissen sowie für den Erzeuger festzusetzen."

---

[1]) Denkschrift Nr. 26 vom 23. November 1914. S. 73.

Das sollte aber nicht mehr wie bisher von vielen dezentralisierten Stellen aus geschehen, sondern „von einer Stelle und nach einheitlichen Gesichtspunkten". Statt der Landeszentralbehörden sollte in Zukunft der Bundesrat Höchstpreise festsetzen; nur soweit dieser von seinem Rechte keinen Gebrauch machte, behielten die Landeszentralbehörden freie Hand, was freilich bezüglich der Großhandels- und Erzeugerpreise für die wichtigsten Lebensmittel zunächst nur in Ausnahmefällen praktische Bedeutung hatte.

Das schon hier zum Ausdruck kommende Streben nach einheitlichen Höchstpreisen machte sich immer mehr geltend, schließlich auch für den Kleinhandel. Soweit Handelspreise in Betracht kamen, konnte man oft nur dadurch den auftretenden technischen Schwierigkeiten bei der Durchführung begegnen, daß man Höchstgrenzen festsetzte, die ohne behördliche, insbesondere kommunale Genehmigung nicht überschritten werden durften. Da, wo den einzelnen örtlichen Stellen volle Freiheit bei der Festsetzung von Höchstpreisen blieb, trat namentlich in großstädtischen und industriellen Bezirken die Preisfrage oft genug in den Hintergrund. Es entwickelte sich bei der Normierung der Preise fürwahr nicht selten ein Kampf um die Ware, der auf dem Gebiete der Preisregulierung das Gegenteil dessen erzielte, was sie bezwecken sollten; jeder von zwei oder mehr benachbarten Orten wollte möglichst viel Ware an sich heranziehen und bemaß demzufolge die Preise. Durch die Tätigkeit der Preisprüfungsstellen für größere Bezirke und der Kommunalaufsichtsbehörden wurde jedoch in dieser Beziehung bald eine gewisse Abhilfe geschaffen, später auch durch die Kontrolle zentraler Verwaltungs-, namentlich Kriegsbehörden.

Den ersten Gebrauch machte der Bundesrat von seiner neuen Befugnis gleich mit Einführung der Gesetzesnovelle, am 26. Oktober 1914 durch Einführung von Höchstpreisen für Getreide und Kleie. Der November 1914 brachte Höchstpreise für Hafer und Kartoffeln, der Dezember schon Ergänzungen der Höchstpreise für Kartoffeln, Getreide und Kleie, der Februar 1915 die erste Erhöhung der Kartoffelhöchstpreise, der März eine solche für Roggen, Gerste und Weizen. So geht es zunächst in langsamer und dann in immer schnellerer Folge vorwärts; auf je mehr Gebieten sich eine starke Preissteigerung einstellt, desto mehr Höchstpreise werden festgesetzt.[1])

Freilich ist man zunächst noch zurückhaltend. Lange Zeit konnte man sich beispielsweise nicht entschließen, für Vieh Höchstpreise einzuführen. Gegenüber dem immer stärker werdenden Ruf nach Höchstpreisen für Schweine glaubte der Bundesrat zurückhalten zu müssen und hier zu einer Preisbindung, „zu einer in das privatwirtschaftliche

---

[1]) Das von der Volkswirtschaftlichen Abteilung des Kriegsernährungsamts herausgegebene „Alphabetische Verzeichnis der Gegenstände, für welche Preisbindungen irgendwelcher Art, insbesondere Höchstpreise, seit Kriegsbeginn vorgeschrieben sind", wies bis zum 31. Dezember 1916 763 Positionen auf.

Leben so einschneidenden Maßnahme nicht früher schreiten zu sollen, ehe nicht jeder andere mögliche Ausweg zum Ziel versucht worden sei"[1]). Noch Monate hindurch konnte der Bundesrat seine Bedenken gegen eine Festsetzung von Höchstpreisen für Vieh und Fleisch nicht überwinden. Im Sommer 1915 meinte er, „es empfiehlt sich abzuwarten, ob nicht die infolge reichlicherer Aufzucht zu erwartende stärkere Beschickung der Märkte im Herbst und Winter von selbst ein Nachlassen der hohen Preise bewirken wird"[2]); im November desselben Jahres muß er aber erkennen, daß seine Hoffnungen sich nicht erfüllt haben. „Die Steigerung insbesondere der Schweinefleischpreise hat sich im Gegenteil fortgesetzt. Demgegenüber mußten die Bedenken über die Schwierigkeiten, die einer Preisfestsetzung . . . entgegenstehen, zurücktreten[3]").

So kommt es denn mehr als ein Jahr nach der Festsetzung der ersten Getreidehöchstpreise durch das Reich zu einer für das ganze Reich gültigen Regelung der Viehpreise. Ähnlich wie hier, wenn auch vielleicht nicht in demselben Maße, ging es auf vielen anderen Gebieten. Wenn die Preise schon eine Zeitlang stark gestiegen waren, kamen Höchstpreise, und zwar in der Regel in ihrer Höhe bemessen im Anschluß an die zuletzt im freien Verkehr gezahlten Preise, schon damit sie überhaupt durchgesetzt werden konnten. Allein aus diesem Grunde erklärt es sich, daß je länger desto mehr Höchstpreise nebeneinander in Geltung waren, die untereinander in schärfstem Mißverhältnis standen. Das bunte Durcheinander wurde noch vermehrt durch das zuweilen völlig planlose Gewähren von „Anreizpreisen" für besonders dringlich begehrte Waren und Leistungen.

In gleicher Richtung wirkte auch die Bemessung der Preise nicht in erster Linie nach wirtschaftlichen, sondern politischen und sozialen Gesichtspunkten. Wenn man sich der Kriegserfahrungen erinnert, daran, daß

> „soziale Rücksichten bei der Preishöhe landwirtschaftlicher Erzeugnisse, die dem Massenverbrauch der minderbemittelten Bevölkerungsschichten dienen, in mehreren Fällen dazu geführt haben, die Höchstpreise für solche Erzeugnisse besonders niedrig anzusetzen, . . . so daß die erforderlichen Mengen zur Befriedigung des unerläßlichen Bedarfs der versorgungsberechtigten Bevölkerung, trotz Aufwand vieler Beratungen und Verordnungen, trotz nachträglicher Preiserhöhungen und Zwangseingriffe nicht beschafft werden konnten"[4]).

— so kann man kaum zu einem in wirtschaftlicher Hinsicht befriedigenden Ergebnis kommen. Allerdings konnte man feststellen, daß „Höchstpreise lange Zeit zu den populärsten Maßnahmen zählten, die auf allgemeine

---

[1]) Denkschrift 44 II vom 8. März 1915. S. 58.

[2]) Denkschrift Nr. 107 vom 14. August 1915. S. 50.

[3]) Denkschrift 147 vom 26. November 1915. S. 42.

[4]) Aereboe und Warmbold, a. a. O. S. 27.

Zustimmung der städtischen Bevölkerung rechnen konnten, sofern sie nur die Preise genügend drückten[1]").

Da, wo die maßgebenden Stellen Bedenken trugen, allzu schnell den Wünschen der großstädtischen Verbraucher Rechnung zu tragen, half vielleicht gelegentlich, namentlich in der ersten Zeit des Krieges auch einmal das Schreckgespenst der „moralisch-politischen Schadenswirkung im Auslande" nach. Jedenfalls kann festgestellt werden, daß in derzeit vertraulichen Drucksachen über Sitzungen maßgeblicher amtlicher Stellen zur Begründung des Höchstpreissystems noch Mitte 1916 angeführt wurde:

„Auch spielt der Gesichtspunkt eine wesentliche Rolle, welchen Eindruck es im feindlichen Auslande machen würde, wenn statistische Nachrichten in die feindliche Presse gelangen, aber mit Preisen, die vielleicht das $1\frac{1}{2}$- oder 2fache der jetzigen Preise betragen."

Kann man diese Begründung immerhin auf Grund der damaligen Denkart verstehen, so berührt es doch volkswirtschaftlich mehr als eigenartig, wenn von derselben Stelle hervorgehoben wird, daß bei sehr hohen Preisen die Beamtenschaft, der gewerbliche Mittelstand, die Arbeiter nicht in der Lage seien, von ihren Einnahmen Ersparnisse zu machen.

„Bei den Kriegsanleihen hat es sich aber gezeigt, daß ein großer Prozentsatz der Milliarden gerade aus diesen Kreisen herausgewachsen ist. Die Sparkassen zeigen dasselbe Bild, daß die unteren Klassen teilweise in der Lage sind, Ersparnisse zu machen."

Daß ein derartiger Hinweis auf das Ergebnis der Kriegsanleihen Eindruck gemacht haben wird, braucht man leider nicht zu bezweifeln. Alle Welt pries ja den blendenden Geldreichtum der Kriegsanleihen als Zeichen der „ungebrochenen wirtschaftlichen Kraft" des Landes. Daß nicht das „Geld" die Hauptsache ist, sondern Menschen und Güter, begriff man leider vielfach auch erst, als es schon zu spät war. Die Frage ferner, ob nicht auch im anderen Falle „Geld" genug da gewesen wäre, wird einfach übergangen.

Thieß[2]) sagt von den Höchstpreisen des ersten Kriegsjahres, der Gesetzgeber habe sie so bemessen, wie sie in den Mengen von Vorrat und Bedarf begründet gewesen seien, ohne daß er freilich angibt und angeben kann, in welcher Weise diese Faktoren festgestellt worden sind. Auch darüber sagt er nichts, in welcher Weise das größere Mißverhältnis zwischen Bedarf und Vorrat in eine Preiserhöhung umgerechnet ist, kann auch nichts darüber sagen, denn es fehlt dazu auch jede Unterlage. Nicht einmal im Frieden und für eine einzige Ware hätten wir eine einwandfreie Unterlage für die Berechnung der Preiswirkung bei einer gegenüber den Kriegsver-

---

[1]) Rauch, Die Kommunalverbände als Träger der Lebensmittelversorgung. Weimar 1917. S. 4.

[2]) A. a. O. S. 7.

hältnissen geringen Verschiebung von Angebot und Nachfrage. Daß eine Bemessung späterer Höchstpreise im Anschluß an die zuletzt am freien Markte notierten Preise für die gleiche Ware nicht schon als eine Berücksichtigung der tatsächlichen Marktlage gelten kann, liegt auf der Hand, denn infolge früherer Preisbindungen bei anderen Artikeln und des dadurch in sehr vielen Fällen erzielten geringeren Angebots hatte sich ein erheblicher Teil der Nachfrage bereits verschoben. Gleich nach der Preisbindung für diese letzteren zeigte sich sehr oft eine starke Preissteigerung bei den noch „freien", zur Befriedigung derselben Bedürfnisse verwertbaren Waren. Diese führte man von vielen Seiten fälschlicherweise lediglich auf spekulative Machenschaften zurück, während sie doch in nicht geringem Maße das notwendige Ergebnis einer „Marktflucht" der höchstpreisgebundenen Waren war, namentlich da, wo die Preise zu niedrig festgesetzt worden waren. Wie wenig im Gegensatz zur Annahme Thieß, tatsächlich das wirkliche Verhältnis von Angebot und Nachfrage im Höchstpreis seinen Ausdruck fand, zeigt die Geschichte gar mancher der ersten Preistaxen. Dafür nur ein Beispiel: In der amtlichen Denkschrift heißt es über die Höchstpreise für Kartoffeln aus der zweiten Kriegsernte, sie seien im Oktober 1915 festgesetzt worden, als „weder die Ernte noch die Einfuhr hinreichend hatte übersehen werden können"[1]).

Konnte überhaupt unter den herrschenden Zuständen das Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage so ermittelt werden, daß es als Grundlage für eine einigermaßen einwandfreie Höchstpreisfestsetzung in Betracht kam? Schon dann, wenn man sich daran erinnert, daß von amtlicher Stelle im ersten und selbst im zweiten Kriegsjahre immer wieder in Übereinstimmung mit maßgeblichen Kreisen unserer Landwirtschaft die Ansicht vertreten und in die Praxis übersetzt wurde, es sei zweifellos die Möglichkeit gegeben, das deutsche Volk während eines Krieges „ausreichend" zu ernähren, muß man eine unbefriedigende Antwort auf diese Frage befürchten. Selbst Mitte 1915 glaubte der Statistiker Kuczynski im Verein mit Zuntz[2]) noch annehmen zu dürfen, daß „unsere Volksernährung bei planmäßigem Vorgehen keine allzu großen Schwierigkeiten bot. Denn bisher waren stets große Mengen menschlicher Nahrungsmittel verfüttert worden, und es galt nur, diese Mengen für die menschliche Ernährung sicherzustellen". Diesem Optimismus huldigte man, obwohl schon vor Ausbruch des Krieges wiederholt und nachdrücklich auf das Bedrohliche des Umstandes hingewiesen worden war, daß 40% unseres

[1]) Denkschrift Nr. 225 vom 12. März 1916. S. 22/23.
[2]) A. a. O. S. 1.

Bedarfs an Futtermitteln durch ausländische Zufuhren gedeckt werden mußten[1]).

Zahlenmäßige Grundlagen waren jedenfalls für die Ermittlung des Bedarfs, der sich nach Kriegsausbruch, insbesondere nach der fast völligen Abschneidung vom Weltverkehr ganz gewaltig verschieben, bei manchen Lebensmitteln infolge des Wegfalls anderer vielleicht vervielfachen mußte, kaum möglich. Alle vor Kriegsausbruch oder in der ersten Kriegszeit hier und da aufgemachten Berechnungen fußten zudem auf einer mehr oder minder schnellen Beendigung des Krieges. Die Statistik kann überhaupt nur das Quantum mehr oder minder einwandfrei ermitteln, über die so sehr differenzierte Dringlichkeit des Bedarfs sagt sie dagegen nichts. Und doch kann eine zweckmäßige Preisermittlung sich nur nach Maßgabe von Zahlungsfähigkeit und -willigkeit der Käufer vollziehen. Beide stehen übrigens in natürlichem und unlösbaren Zusammenhang mit der Bedarfsmenge, die je nach der Preishöhe verschieden ist. Problematisch war und bleibt aber auch die Ermittlung der Angebotsgröße. Bezüglich der statistischen Erfassung der landwirtschaftlichen Erzeugung braucht man nur auf das zu verweisen, was v. Batocki[2]) feststellen mußte: „Sie hat auf dem Gebiete der landwirtschaftlichen Erzeugung und Ernährung versagt.“ Ob es jemals viel besser sein wird, ist stark zu bezweifeln, wenn man berücksichtigt, daß es sich vielfach nicht um die Ergebnisse früherer Wirtschaftsperioden, sondern um den wahrscheinlichen zukünftigen Ernteausfall handeln kann. Dieser müßte meist den wirtschaftspolitischen Maßnahmen, insbesondere der Preisregelung zugrunde gelegt werden.

Zu welch eigenartigen Ergebnissen die Statistik gerade im Kriege geführt hat, geht daraus hervor, daß die Kartoffelernte des Jahres 1915 mit 51 Millionen Tonnen, diejenige des Jahres 1916 dagegen mit ganzen 23 Millionen Tonnen statistisch ermittelt wurde. Arnoldi[3]) sagt von dieser Erhebung des Jahres 1915: „Damals zum erstenmal hatte man die leider auch für die weitere Folge nie genügend verwertete Erfahrung von der absoluten Unzuverlässigkeit der Kartoffelerhebungen machen und teuer bezahlen müssen.“ Das statistische Reichsamt meinte später gelegentlich[4]), es beständen „begründete Zweifel, ob die 1916er Angaben den Anspruch auf größere Richtigkeit erheben dürfen“. Die so erheblich niedrigeren Ziffern für 1916 seien zum Teil auf eine schlechte Ernte, „in der Hauptsache jedoch auf eine andere Erhebungsart zurückzuführen, insbesondere, da den mehr und mehr für die Betriebsleitung herangezogenen Frauen die Flächenabstimmung wenig geläufig gewesen sei.

---

[1]) Fröhlich, Deutsche Volksernährung im Kriege. Schmollers Jahrb., 36. Jahrg. 1912. S. 575. — Ballod, Deutsche Volksernährung im Kriege. Preuß. Jahrb. Bd. 157. 1914. S. 101 ff.

[2]) „Beiträge“. Im Vorwort zu Heft 1. S. 1.

[3]) A. a. O. S. 33.

[4]) Vierteljahrshefte zur Statistik d. D. R. 1918. I. S. 43. Die Erntestatistik für das Jahr 1916.

Außerdem hätten aber „noch andere Gründe für möglichst niedrige Angaben" vorgelegen. Daß es sich bei diesem Falle um keine seltene Ausnahmen handelt, zeigt ein Beispiel aus dem Jahre vorher, wo wohl auf „die anderen Gründe" noch nicht so viel ankam wie später: Die Brotgetreideernte für das Jahr 1915 wurde geschätzt durch die Kommunalverbände auf 10,49 Mill. t, durch die Reichsgetreidestelle auf 11,53, durch das Kaiserlich Statistische Amt auf 13,39 Mill t und durch den Deutschen Landwirtschaftsrat auf Grund der Schätzung des Preußischen Statistischen Landesamts gar auf 14 Mill. t, die höchste Schätzung ist also rund 35% höher als die niedrigste![1]) Batocki selbst meinte[2]), die im Kriege versuchte bessere Klarstellung habe ergeben, daß im Frieden eine Überschätzung der Bestellungsfläche und der Hektarerträge wahrscheinlich um 5—10 vom Hundert stattgefunden habe. Ballod[3]) hatte übrigens schon im Frieden darauf aufmerksam gemacht, daß unsere gesamte Anbau- und Erntestatistik auf höchst unsicheren Schätzungen beruhe und Erzeugung wie Verbrauch vielleicht um 15—20% zu hoch erscheinen lasse.

Man ist demgegenüber einigermaßen erstaunt, in der amtlichen Begründung der Getreidehöchstpreise vom Oktober 1914 zu hören, daß mit der Höchstpreisfestsetzung „für die gesamte Dauer des Krieges das Verhältnis zwischen Getreidevorrat und Brotbedarf im Preise festgelegt" werden sollte, selbst dann, wenn man die zunächst erwartete schnellere Beendigung des Krieges berücksichtigt. Zu verstehen wäre diese Ansicht doch nur dann, wenn man die Preise von vornherein so hoch festgesetzt hätte, daß in ihnen aus Gründen der Vorsicht der Vorrat erheblich zu niedrig, der Bedarf dagegen entschieden zu hoch angesetzt war — damit allerdings auch den Nachweis erbracht hätte, daß das wirkliche Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage nicht im Preise zum Ausdruck gekommen war. In Wirklichkeit hatte doch Calwer[4]) völlig Recht, als er von einer „Unsicherheit, aus der heraus die wirtschaftspolitischen Sicherungsmaßnahmen geboren sind," sprach.

„Wir kennen weder den Bedarf der Bevölkerung, noch die Ernte, noch die Vorräte so genau, daß wir zu übersehen vermögen, ob und in welchem Maße ein Fehlbetrag vorhanden ist." Sehr richtig bemerkt er auch gelegentlich, „daß die Marktverhältnisse sich im Kopfe des Warenherstellers total anders spiegeln als im Kopfe des Verbrauchers, im Kopfe des Großhändlers wieder anders als in demjenigen des Kleinhändlers."

Fürwahr, wenig erfolgversprechend ist bei diesen mangelhaften positiven Unterlagen infolgedessen der Versuch einer einwandfreien Ermittlung der wirklichen Marktlage! Daß es später anders geworden wäre, kann nur der ernsthaft behaupten, der über den privatwirtschaftlichen

---

[1]) Vgl. „Die Konjunktur", VII. Jahrg. 1915/16. S. 274.

[2]) „Beiträge". Heft 1. Vorwort.

[3]) Grundriß der Statistik. Berlin 1913. S. 63.

[4]) Die Konjunktur 1914/15, VI. Jahrg. S. 107.

Anreiz zu ungenauen Angaben — von der Bedarfsgestaltung ganz abgesehen — völlig hinwegsieht.

Verhältnismäßig leicht läßt sich der „Bedarf" an Lebensmitteln natürlich dann feststellen, wenn man ihn — lückenlos — kontingiert, wenn man zu einer Rationierung schreitet. Die unangenehme Folge einer derartigen Maßnahme ist freilich, daß der nicht anerkannte oder eingeräumte Bedarf, der hier — erfolgreich — unterdrückt ist, sogleich bei einer noch freigebliebenen ähnlichen Ware wiederauftaucht, die als Ersatz dienen kann. Dadurch wird bei dieser gegebenenfalls die Schätzung sehr erschwert; wichtiger aber ist, daß man so nur zu leicht zu einem absolut oder relativ zu hohen Preis für das Surrogat kommt. Was das für Folgen hat, soll in diesem Zusammenhange nicht näher untersucht werden; es liegt ja auch sehr nahe.

Die Festsetzung eines dem wirklichen Verhältnis von Angebot und Nachfrage entsprechenden Preises wäre übrigens vor Ermittlung des Ernteergebnisses gar nicht möglich. Und doch kann man unmöglich solange warten, denn dann müßte jeder wirtschaftliche Verkehr in noch im wesentlichen ungeernteten oder noch in der Ernte befindlichen landwirtschaftlichen Erzeugnissen lahmgelegt werden, ein gar nicht denkbarer Zustand namentlich während der Kriegszeit, wo oft der dringendste Bedarf an den Produkten der neuen Ernte herrscht. Die „rechtzeitige" Festsetzung ist also in den besonders wichtigen Fällen, namentlich bei den Bodenerzeugnissen durchweg zugleich auch eine vorzeitige, ein wichtiger Grund dafür, daß die festgesetzten Höchstpreise später oft genug abgeändert werden mußten. Das ist etwas ganz anderes, als wenn der „frei" sich bildende Preis eine Änderung erleidet. Das letztere tritt ein, wenn der Markt sich geändert hat, und zwar jedesmal dann. Eine Höchstpreisänderung aber ist die Folge einer außerhalb des Marktes liegenden, zum mindesten nicht rein wirtschaftlich orientierten und entsprechend beeinflußten staatlichen Machtspruchs. Wie sehr das erkennbare Verhalten des preisregulierenden Staates, insbesondere dessen Höchstpreisänderungen eine spekulative Zurückhaltung fördert, namentlich dann, wenn sogar zunächst amtlicherseits erklärt war, daß an dem einmal festgelegten Höchstpreise unter keinen Umständen gerüttelt werden dürfe, hat uns die Erfahrung gezeigt. Mit Recht hieß es unter der Überschrift „Kartoffel-Experimente" gelegentlich im Handelsteil des Berliner Tageblatts[1]) von einer plötzlichen Erhöhung des Kartoffelpreises von 2,75 M. auf 6,— M.:

---

[1]) Nr. 13 vom 8. Januar 1917.

„Das war ein großer Fehler, denn erstens fühlten sich alle diejenigen Landwirte geschädigt, die im Hinblick auf die Zusage der Regierung von der Unveränderlichkeit der Preise Kartoffeln zum Satze von 2,75 M. verkauft hatten, und außerdem wurde das Vertrauen der Landwirte in die Höchstpreise aufs schwerste erschüttert."

Schon aus dem bisher Gesagten geht hervor, daß die Ermittlung des Angebots leichter ist als die der Nachfrage. Das erklärt sich leicht; der Warenvorrat ist in ungleich größerem Maße eine bestimmte erfaßbare Größe als der Bedarf, der verschieden dringlich und demgemäß auch vom jeweiligen Preisstand abhängig ist. Besonders kommt das zum Ausdruck, wo eine bestimmte Ware verschiedene Verwertungsmöglichkeiten hat, oder da, wo dasselbe Bedürfnis mit verschiedenen Gütern befriedigt werden kann, die Auswahl aber vor allem eine Preisfrage ist. Daraus ergibt sich denn wohl die größte Schwierigkeit der Höchstpreisfestsetzung, die Notwendigkeit eines systematischen Ausbaues der ganzen Höchstpreisgesetzgebung. Einer der verhängnisvollsten Fehler unserer ganzen Höchstpreisgesetzgebung war die mangelhafte „Abstimmung" der Preistaxen untereinander; sie mußte das notwendige Ergebnis der oben mit Absicht etwas ausführlicher geschilderten stückweisen Festsetzung sein. Die zu spät erfolgte Regulierung der Futtermittelpreise bezeichnete der spätere Unterstaatssekretär August Müller[1]) sogar als die Durchlöcherung des ganzen Systems der Höchstpreise, die sich später auf allen möglichen anderen Gebieten zum Nachteil der Volksernährung geltend gemacht habe. Denkt man daran — um ein zahlenmäßiges Beispiel zu nehmen —, daß zum Schluß des dritten Kriegsjahres der Roggenpreis um 36%, der Milchpreis um knapp 60%, die Fleischpreise dagegen um 300% im Höchstfalle gestiegen waren,[2]) wird man insgesamt jedenfalls Aereboe und Warmbold[3]) durchaus darin zustimmen müssen, daß ein Verhältnis der Höchstpreise entstand, „das willkürlich und zufällig war und mit den wirklichen Bedingungen der Erzeugung in keinem irgendwie erkenn- und begreifbaren Zusammenhange stand". So erklärt es sich, daß namentlich zu Beginn des dritten Kriegsjahres eine Umkehr immer dringlicher gefordert wurde, vor allem auch im Interesse der durch das unnatürliche Preisverhältnis fehlgeleiteten Produktion.

Die Folgen des mangelnden systematischen Ausbaus der Höchstpreise traten den Städtern am nachhaltigsten dadurch in die Erscheinung, daß die Bestrebungen der Interessenten auf eine Erhöhung des Preises für bestimmte Produkte sehr oft mit einem Hinweis auf den verhältnismäßig

---

[1]) Jahrbuch des Zentralverbandes 1916. I. Bd. S. 61.

[2]) Vgl. A. A. Hollmann, Neuregelung der landwirtschaftlichen Höchstpreise. Kölnische Zeitung vom 17. Februar 1917.

[3]) A. a. O. S. 25.

höheren Preis für andere Produkte und die sich daraus ergebenden angeblichen und tatsächlichen Versorgungsschwierigkeiten begründet wurden, und zwar wechselweise, so daß nicht mit Unrecht auf seiten der Verbraucher das Schlagwort von der „Schraube ohne Ende" geprägt wurde. Volkswirtschaftlich viel wichtiger aber war die unzweckmäßige und unerwünschte Leitung des Angebots, die „Verschiebung der Produktion zuungunsten der Erzeugnisse, die am sichersten das wirtschaftliche Durchhalten im Kriege garantierten, weniger rationelle Verwertung der edelsten Nährgüter"[1]).

Den unerwünschten Folgen der falschen Preispolitik . . . glaubte man lange Zeit hindurch offensichtlich durch Belehrungen und Ermahnungen entgegenwirken zu können, mit so gut wie völligem Mißerfolg. Nicht viel besser ging es mit Verboten. Fast drei Jahre waren notwendig, um zur Erkenntnis zu gelangen, daß das nicht unterdrückbare privatwirtschaftliche Interesse von Millionen landwirtschaftlicher Unternehmer durch ein gesetzliches Verbot nicht in seiner Wirkung ausgeschaltet werden kann, daß vielmehr lediglich eine Diskreditierung der gesamten gesetzgeberischen Tätigkeit die Folge sein muß — um die Erkenntnis trotzdem nur in unzureichendem Maße für die Praxis auszunutzen. Dabei fehlte es keineswegs an sehr zeitigen Mahnungen vor den Folgen der falschen Preispolitik. Insgesamt muß man schließlich auch hier der Eingabe des Essener bergbaulichen Vereins zustimmen:

„Der Versuch, das tausendfältig wirkende Selbstinteresse zugunsten von Zwangsanordnungen auszuschalten, ist eine Politik, deren Mißlingen nicht sowohl den Bauern als diejenigen belastet, die sie empfohlen und durchgeführt haben, deren traurige Folgen aber leider auch diejenigen Verbraucher zu tragen haben, die an ihr unschuldig sind."

Gerade beim mittleren und kleinen Bauer, der die großen Zusammenhänge und die nationalen Notwendigkeiten nicht übersehen kann, ist es wichtig, auf dem hier in Frage stehenden Gebiete Erfolge zu erzielen, schon allein deswegen, weil dort die am leichtesten anpassungsfähige Schweinehaltung die größte Bedeutung hat[2]). Hier ist es also auch am

---

[1]) Schlittenbauer, Produktionsbedingungen der Deutschen Landwirtschaft, a. a. O. S. 495ff. — Der bekannte Führer der bayerischen Landwirte Georg Heim meinte gelegentlich: „Die höhere Rentabilität des Futtergetreidebaues hat zu höherem Futtergetreidebau geführt. — Wenn man den Rückgang des Brotgetreidebaues gewollt hätte, könnte man es nicht besser machen. (Vgl. Verbrauchswirtschaft im Kriege. II. Jahrg. Nr. 17/20 vom 9. März 1917.)

[2]) Nach der Betriebszählung von 1907 entfielen auf 100 ha der landwirtschaftlichen Betriebsfläche bei Betrieben unter 2 ha im Durchschnitt 253,2 Schweine, bei denjenigen von 2—5 ha 94,0, von 5—20 ha 60,8 und bei über 100 ha nur 19,6 Schweine.

ehesten möglich, durch eine reichlichere Preisbemessung für solche landwirtschaftliche Erzeugnisse, die sowohl zur Verfütterung als auch für die unmittelbare menschliche Ernährung benutzt werden können, das Marktangebot zu vergrößern.

Man würde aber irren in der Annahme, daß die gesetzwidrige Verfütterung von Getreide nur von kleinen und mittleren Bauern erfolgt wäre. Während man hier die Verfütterung mit dem mangelnden Überblick des Betriebsleiters zu erklären versuchte, wurde für den urteilsfähigen Unternehmer gelegentlich gerade umgekehrt auf eine bessere Erkenntnis der nationalen und allgemein-wirtschaftlichen Notwendigkeit verwiesen! Von den leidlich verhaßten „Kriegsgesellschaften," den „Herren vom grünen Tisch," die angeblich von den Dingen doch nichts verstanden, wollte der „alte Praktiker" sich nicht belehren lassen. In der gerade in landwirtschaftlichen Kreisen Schlesiens und Posens viel gelesenen Schlesischen Zeitung[1]) hieß es in der sonntäglichen Landwirtschaftsbeilage gelegentlich wörtlich:

„Wenn, wie behauptet wird, ein Viertel der vorjährigen Getreideernte an Vieh verfüttert worden ist und infolgedessen die Herabsetzung der Brotration vom April ab notwendig wurde, so ist gerade das ein Beweis dafür, wie wenig diese Verfütterung geschadet hat; denn einmal war es durch die Erhaltung des Viehstandes möglich, den Brotausfall auszugleichen, dann aber gestattete sie schon vorher die notwendigen Abgaben an die Munitionsarbeiter und eine immerhin noch ausreichende Milch- und Butterversorgung, sowie mit Hilfe der durchgehaltenen Arbeitstiere die ungeheuren Leistungen beschleunigter Frühjahrsbestellung. Diese Erfolge rechtfertigen vollauf sogar die vielbeklagten Sünden gegen das Verfütterungsverbot, und es ist mindestens wahrscheinlich, daß die Vorteile dieser Übertretungen wesentlich die Nachteile überwogen haben. Das sollte allgemein beherzigt werden und maßgebend sein für die noch weiteren Bestimmungen über die neue Ernte."

Man würde die Wirkung dieser Ausführungen abschwächen, wollte man etwas anderes hinzufügen, als daß sie wohl den meisten landwirtschaftlichen Lesern „aus der Seele gesprochen" waren. Sie sind ein guter Beweis dafür, daß Eltzbacher völlig recht hatte:

„Der Gesetzgeber hat durch seine Höchstpreisvorschriften geradezu einen Brunnen gegraben, in dem die wichtigsten Nahrungsmittel verschwinden, und ihn dann mit seinen Verboten und Strafvorschriften vergeblich zuzudecken versucht."

So ergab sich die dringende Notwendigkeit, „das durch die ‚Kriegskrise' unterbrochene Spiel von Angebot und Nachfrage zwar nicht der Form,

[1]) Nr. 518 vom 5. August 1917. Ernte und Beschlagnahme. Der Sperrdruck ist im Original nicht vorgenommen.

aber der Sache nach wiederherzustellen, insbesondere eine Gewähr dafür zu schaffen, daß das Angebot sich den Wünschen der Nachfrage anpaßt"[1]). Doch das ist ungleich leichter gefordert als richtig durchgeführt!

§ 7. Möglichkeit eines Systems der Höchstpreise?

Über die Notwendigkeit eines „fein durchdachten und unter eingehender Berücksichtigung der Produktions- und Marktverhältnisse anzuwendenden"[2]) Systems der Höchstpreise herrschte auf Grund der üblen Erfahrungen kaum irgendwo ein Zweifel. Über die Möglichkeit seiner Durchführung aber dachte man doch mit einem Optimismus, der durch die tatsächlichen Verhältnisse kaum gerechtfertigt ist. Jedenfalls kann nach dem Gesagten darüber kein Zweifel sein, daß ein Höchstpreissystem auf dem Gebiete der Ernährungswirtschaft alle wichtigen, untereinander vertretbaren Lebensmittel umfassen müßte. Auch dagegen wird kaum ein Einwand erhoben werden können, daß das System gleich bei Beginn der Preisregulierung in Kraft treten muß, nicht erst dann, wenn durch spekulative Einflüsse und ähnliche Momente, die sich aus der völligen Unübersichtlichkeit der Lage ergeben, das Preisverhältnis sich nicht mehr nach rein wirtschaftlichen Gesichtspunkten eingestellt hat, oder wenn durch eine falsche Preispolitik Richtung und Ausmaß des Angebotes oder der Nachfrage schon eine unwirtschaftliche Beeinflussung erfahren haben.

Damit sind die Erfolgsbedingungen nicht erschöpft: eine Preisbeschränkung ist auf die Dauer ohne wesentlichen Nachteil für die Produktionsgröße nur dann möglich, wenn auch die Produktionskosten entsprechend reguliert werden. Somit wäre beispielsweise ein — aus erklärlichen Gründen nicht versuchter — Höchstlohn eigentlich nichts anderes als die natürliche Ergänzung des Höchstpreises für Waren. Gelingt es nicht, die Produktionskosten entsprechend den Produktionspreisen niedrig zu halten, so ist auf die Dauer der stärkste Anreiz zur Umgehung der Höchstpreise die Folge. Das ist zunächst deswegen der Fall, weil dem Warenerzeuger die Preistaxe nur solange als berechtigte Unterbindung eines Konjunkturmehrerlöses erscheinen kann, als er selbst nicht im Gegensatz zu den steigenden Arbeitseinkommen „umsonst" arbeitet. Wichtiger ist, daß die an erster Stelle bei den Produktionskosten zu berücksichtigenden gestiegenen Löhne für die große Masse das selbstverständliche Verlangen mit sich bringen, die zu knappe zugewiesene Lebensmittelmenge durch

[1]) Wygodzinski, a. a. O. S. 35.

[2]) Aereboe und Warmbold, a. a. O. S. 6.

Käufe „hintenherum" zu ergänzen. Es ist bekannt genug, daß gerade in diesem Punkte unsere Höchstpreispolitik selbst beim Ausgang des Krieges noch in den ersten Anfängen steckte und mit dem systematischen Ausbau erst bei der Preisabstimmung der Endprodukte — in der Landwirtschaft schon etwas weiter — gekommen war.

Ein völliger systematischer Ausbau der Preisregulierung ist aber außerordentlich schwierig, wenn nicht unmöglich. Selbst die seit Ende des dritten Kriegsjahres energisch angestrebte Abstimmung der Preise für die Endprodukte zeigt das zur Genüge. Es bedarf kaum einer näheren Begründung, daß ein befriedigendes Preisverhältnis durch langwierige Beratungen kaum erreicht werden kann. Das Ergebnis der üblichen „Erwägungen" war manches Mal während des Krieges durch die schnelle wirtschaftliche Entwicklung längst überholt. Das ist nach dem früher Gesagten sehr erklärlich, denn es kommt nicht allein auf die Bedingungen der Produktion, sondern auch auf die Zusammenhänge an, die sich aus dem Bedarf und seiner Dringlichkeit ergeben.

Angebot und Nachfrage sind nun aber im Kriege so unübersichtlich wie nie sonst. Für die Größe des Angebots ist für ein vor dem Kriege mit der Weltwirtschaft eng verknüpftes Land die Aufrechterhaltung der Einfuhr von entscheidender Bedeutung. Nicht mit Unrecht bezeichnete Wygodzinski[1]) die aus der Unterbindung der ausländischen Zufuhr entstandene Futtermittelnot als den „Angelpunkt" unseres ganzen Ernährungsproblems während des Krieges. Darin liegt auch schon die Bedeutung angegeben, die eine Besetzung von „Überschußbezirken" durch den Feind für die Versorgung und damit ebenfalls für die Preisbemessung haben muß. Von ausschlaggebender Bedeutung ist aber für uns vor allem der Ausfall der Ernte im Inlande selbst; das um so mehr, als im Kriege der „Grenznutzen" sowieso schon höher liegt als im Frieden, sich auch vielmehr sprungweise steigert. Gleich im Zusammenhang mit dem Ernteausfall ist auf die Bedeutung der im Inlande befindlichen Vorräte einerseits und andererseits auf die wahrscheinliche Kriegsdauer hinzuweisen; alles Momente, die statistisch entweder überhaupt nicht oder nicht rechtzeitig und einwandfrei erfaßt werden können und doch genau bekannt sein müßten, wenn man nicht auf gut Glück Preise festsetzen will.

Von einem guten Teil der hier berührten Momente hängen ferner die Gestaltung der Größe und der Dringlichkeit des Bedarfes, die beide im Preise zum Ausdruck kommen müssen, ab. Das, was früher darüber gesagt wurde, braucht hier nicht wiederholt zu werden; nur mit einem Beispiele mag das Unberechenbare der Nachfrage angedeutet sein:

---

[1]) A. a. O. S. 41.

Der Kriegskonsum an Kartoffeln durch die Städter betrug zeitweilig erheblich mehr als der Friedensverzehr; der Wegfall anderer Lebensmittel erklärt das hinreichend. Eine erhöhte Bedeutung hatte die Kartoffel aber auch für die erzeugende Landwirtschaft selbst infolge der großen Futtermittelnot. Hier war ihre Bewertung nicht nur von dem Preise des Viehs und der sonstigen viehwirtschaftlichen Produkte, sondern auch von der Notwendigkeit abhängig, den Betriebsorganismus aufrecht zu erhalten.

Denkt man endlich daran, daß in der Zwangslage des Krieges ganz neue Verwertungsmöglichkeiten fast an der Tagesordnung sind, so wird man auch aus diesem Grunde zugeben müssen, daß die Bedarfsgestaltung ebenso schwer übersehen werden kann wie die Entwicklung des Angebotes.

Nach alledem kann jedenfalls kein Zweifel darüber bestehen, daß das alte „normale“ Preisverhältnis vor allem da, wo in größerem Maße ausländische Zufuhren wegfallen, nur von recht beschränktem Werte sein kann. Aereboe und Warmbold[1]), die für die Neuorientierung unserer Höchstpreispolitik zu Ende des dritten Kriegsjahres ein Programm entwarfen, meinten, „die Friedenspreisbeziehungen dürfen nur insoweit herangezogen werden, als es gilt, erst einmal die Weltmarkteinflüsse der Friedenszeit klarzustellen“. Sie versuchen ihrerseits diesen Einfluß der „völligen Umwälzung der bisherigen Preisbeziehungen“ zu ermitteln, wobei sie naturgemäß oft auf Schätzungen angewiesen sind:

Bezüglich der Futtermittelbewertung beispielsweise verlangen sie[2]) für den Krieg nicht mehr eine Bewertung allein nach dem Stärkewert, sondern unter Berücksichtigung des Sonderwertes von fehlendem oder überschüssigen Eiweiß. Freilich müssen sie selbst zugeben, daß die aufgemachten Berechnungen nicht geeignet seien, die Frage zu lösen, in welchem Verhältnis das Eiweiß — also das Produkt, das nunmehr entscheidender für die Bewertung sein soll als früher — gegenüber dem Frieden wertvoller geworden sei, man müsse sich mit einem „ungefähren Anhalt für die Wertverschiebung“ begnügen.

Ob man darauf ein ganzes Preissystem aufbauen kann, erscheint doch sehr fraglich. Im Gegenteil, wer die Ausführungen der beiden Verfasser genauer liest und auch weiß, zu welchen durchaus verschiedenen Ergebnissen gerade hier die notwendigen Schätzungen oft kommen, der wird doch eher von einer Unsicherheit als von einer Verläßlichkeit eines errechneten Preissystems überzeugt sein müssen. Das von den beiden Autoritäten entworfene Programm ist wohl in letzter Linie nur in dem auch von ihnen im „Professorenprogramm“ vertretenen Satze begründet, daß „die freie Preisbildung für einzelne wirtschaftliche Haupterzeugnisse unmöglich ist, weil sie für weite Volkskreise zur unerträglichen Überteuerung führen muß“. Die „Unmöglichkeit“ einer freien Preis-

---

[1]) A. a. O. S. 45.

[2]) A. a. O. S. 34/35.

bildung stand fest; es war nun die undankbare und noch ungelöste Aufgabe, die verlangten Höchstpreise so genau als möglich gegen einander abzustimmen. Auch die Bemerkung der Verfasser[1]), daß im letzten das Ergebnis der ganzen Kriegswirtschaft nicht eine Frage der Gesetzgebung und Verwaltung, sondern eine Frage der staatsbürgerlichen Reife der Bevölkerung sei, ist wohl nicht bedeutungslos für die Würdigung ihres Standpunktes.

Gibt weder die Statistik noch das im Frieden bestehende Preisverhältnis eine genügende Grundlage für die Aufstellung eines einwandfreien und brauchbaren Preissystems, so bleibt nur als Aushilfsmittel die dauernde Heranziehung von Sachverständigen übrig, die die eben angedeuteten Schätzungen und Berechnungen vornehmen müssen. Auch da ist das Aushilfsmittel leichter genannt als erfolgreich angewandt. Die scharfe Kritik an dem Höchstpreissystem der ersten Jahre insbesondere durch Aereboe und Warmbold sagt in dieser Beziehung schon allerlei. Sicherlich gilt es auch nicht nur für das frühere Kriegsernährungsamt, was Eltzbacher in seinen bereits mehrfach zitierten Ausführungen im (roten) Tag sagt: Nicht der Gesichtspunkt sei leitend gewesen, die besten Sachverständigen zu gewinnen, sondern vielmehr die verschiedenen Interessentengruppen durch Zuziehung ihrer Vertreter zu befriedigen. Jedenfalls besteht hier ebenso, wie so häufig anderswo die Gefahr, daß die Behörden in erster Linie von Großunternehmern beraten werden, und die mittleren und kleinen nicht oder doch nicht genügend zu Worte kommen. Hinzu kommt, daß der bei Verhandlungen „ermittelte“ Preis gar manchmal nicht so sehr das Ergebnis einer sachverständigen Berechnung oder Schätzung ist, sondern das Resultat einer mehr oder minder geschickten Interessenvertretung bei den mündlichen Verhandlungen, nicht selten auch der Rührigkeit, mit der die Interessenten vor Erlaß von Verordnungen, im Stadium der „vertraulichen Ermittlungen“, auf die maßgeblichen Stellen Einfluß gewinnen konnten. Gerade in diesem Zusammenhang bietet auch eine Kritik der Frankfurter Zeitung[2]) an der später so beliebt gewordenen Zwangssyndizierung erhebliches Interesse. Das was dort gesagt ist, gilt wohl im Prinzip auch für die Hinzuziehung sachverständiger Interessenten bei der Festsetzung von manchen Höchstpreisen:

„Ein Dezernent . . . verhandelt mit einer kleinen Zahl von ihm selbst ausgewählter Industrieller unter dem Siegel strengsten Stillschweigens, dann wird der kleine Kreis etwas erweitert, und schließlich wird der Gesamtheit der betreffenden Branche der Plan aufgezwungen . . . In Wahrheit

[1]) A. a. O. S. 9.
[2]) Vom 31. August 1917.

ist es die schlimmste Oligarchie, der die Mehrzahl der Beteiligten rücksichtslos unterworfen wird."

Auch daran darf man wohl kaum achtlos vorbeigehen, was Felix Hösch[1]) über die Entstehung des ersten Preissystems ausführt:

„Der Präsident des Kriegsernährungsamts hatte es für richtig befunden, . . . sich der ausschlaggebenden Mitarbeit von 11 Professoren landwirtschaftlicher Hochschulen zu versichern. Dem wäre ja auch an und für sich nichts entgegenzuhalten, wenn es nicht gleichzeitig für ebenso richtig erachtet worden wäre, das Wort der praktisch erfahrenen und in vollem Verständnis für die Kriegsaufgaben der Landwirtschaft stehenden Landwirte in den Wind zu schlagen. . . . Die dringlichsten Vorstellungen aber auch aller maßgebenden landwirtschaftlichen Behörden und Organisationen sind leichthin unbeachtet geblieben. — . . . Und wenn auch hinter dem Verhalten der landwirtschaftlichen Professoren der Wunsch und der Wille des Kriegsernährungsamtes stand, so müssen diese Herren es doch hinnehmen, wenn sich dauernd an ihre Namen die peinliche Tatsache knüpft, daß sie gegen das Sachverständnis der gesamten deutschen praktischen Landwirtschaft ausgespielt worden sind. . . . Gründe, die darauf hinauslaufen, daß sich weder Zeit noch Gelegenheit zu einer Aussprache geboten habe, müssen in nichts zerfallen."

Wie soll nun aber eine Behörde sich entschließen, wenn selbst bei den ersten Sachverständigen die Ansichten so außerordentlich auseinander gehen? Der manchmal so beliebte Hinweis auf die „graue Theorie" kann hier schon um deswillen nicht verfangen, weil die zu Rate gezogenen Theoretiker gleichzeitig hervorragende Praktiker waren, was insbesondere für Aereboe und Warmbold gilt. Die nicht minder zugkräftige Bemerkung, daß dem Erwerbsinteresse der einen Gruppe die „Uninteressiertheit" der anderen gegenüberstehe, vermag ebenfalls nicht zu befriedigen. Sie kann höchstens zur größten Vorsicht gegenüber dem Votum der beteiligten Erwerbskreise mahnen. Ganz abgesehen von der persönlichen Garantie der Gutachter ist es in sehr vielen Fällen einfach unmöglich, zu sagen, daß das Richtige hier oder dort sei. Jeder, der den Gang der Dinge näher beobachten konnte, wird das ohne weiteres zugeben.

So können deswegen die vielfachen und nie aufhörenden Klagen über falsche Preise nicht wundernehmen. Es ist sehr leicht gesagt, daß falsche Maßnahmen deswegen so zahlreich und verderblich gewesen seien, weil man sich nicht von „wirklich Sachverständigen" habe beraten lassen.

Wie wenig einig sich auch die „wirklich Sachverständigen" sind, das mag durch ein Beispiel belegt werden: Als im Anschluß an das Professorenprogramm zur Abstimmung der bestehenden Höchstpreise die Viehpreise herabgesetzt werden sollten, weil sie im Verhältnis zu den Preisen für Getreide, Kartoffeln, Milch und Zuckerrüben zu hoch waren, traten dem — wie eben schon zum Ausdruck kam — „landwirtschaftliche Autoritäten" scharf entgegen, weil von ihnen die bisherige Spannung „aller-

[1]) Unsere Kriegswirtschaft. Vortrag geh. auf der Generalversammlung des Rheinischen Bauernvereins. Cöln 1917. S. 17.

seits für richtig gehalten" wurde. Dr. Störmer glaubte sogar in der „Deutschen Tageszeitung"[1]) unter der Überschrift „Gefahr im Verzuge" feststellen zu können, daß „die überwiegende Mehrzahl der Landwirte sich darin einig sei, daß die Senkung der Viehpreise von den verderblichsten Folgen sein würde". Selbst der Deutsche Landwirtschaftsrat beschloß: „An den bisherigen Höchstpreisen für Schlachtvieh ist festzuhalten, um die Mästung der für die Ernährung der Bevölkerung unbedingt erforderlichen Tiere sicherzustellen." Schlittenbauer[2]) wieder glaubte, daß die Preise für Schlachtvieh zu hoch seien und herabgesetzt werden müßten, freilich mit Rücksicht auf die Produzenten, die noch Tiere zu hohen Preisen erworben hätten, nicht wie bis dahin üblich, in „radikalen Eingriffen, welche die Grundlagen zertrümmern", sondern in „planmäßigem zeitlichen Ausgleich der Preisverluste".

Soll nun aus einer derartigen Verschiedenheit der Ansichten Sachverständiger der Verwaltungsbeamte das Richtige herausfinden können? Selbst da, wo von den Sachverständigen eingehende Berechnungen für ihre Ansicht beigebracht wurden, kamen diese — namentlich in der Frage der verschiedenen Verwertungsmöglichkeit desselben Produkts — oft genug zu Ergebnissen, die 30 bis 50% und noch mehr voneinander abwichen. Das ist leicht erklärlich, denn „im Grunde handelt es sich dabei immer nur um überschlägliche Berechnungen, deren Unterlagen obendrein fast ständig wechseln; bei den persönlichen Auffassungen des Schätzenden leicht zu Irrungen führen . . ."[3]). Der derzeitige I. Stellvertretende Vorsitzende des Deutschen Landwirtschaftsrats Freiherr von Cetto-Reichershausen[4]) sagte seinen Berufsgenossen kaum etwas Neues, als er gelegentlich im Kriege feststellte:

„Richtig ist, daß es bisher noch nicht gelungen ist, die absolute Höhe der Erzeugungskosten der landwirtschaftlichen Haupterzeugnisse einwandfrei zu ermitteln. Unter den heutigen Verhältnissen wird es sich auch nicht empfehlen, diesen oft gemachten Versuch zu wiederholen."

Wieviel mehr müssen aber die Ansichten noch auseinandergehen, wenn es gilt, die zukünftige Wirkung einer in ihrem Umfange überhaupt noch nicht übersehbaren Kriegseinwirkung einzuschätzen! Wer sagt ferner, wieviel der eben angedeuteten Meinungsverschiedenheiten auf eine Differenzierung der Produktionsbedingungen und wieviel vielleicht auf eine einseitige Interessenpolitik zurückzuführen ist? Tatsächlich wird es sehr schwierig sein, Calwer darin zu widerlegen, daß „man am häufigsten den gordischen Knoten durch Majoritätsentscheidung wird

[1]) Vom 17. März 1917.

[2]) A. a. O. S. 495ff.

[3]) Geh. Justizrat K. Schneider, Der Wert sogenannter Höchstpreise. Zeitschr. für Agrarpolitik, XIV. Jahrg. 1916. S. 112ff.

[4]) Zeitschrift für Agrarpolitik, XIV. Jahrg. S. 317ff. Der Anreiz zur Lebensmittelversorgung.

durchhauen müssen, da eine sachliche Ermittlung des Preisbildungsprozesses gar nicht durchführbar ist"[1]).

Trotz der hervorragenden Sachkunde, die unseren Behörden im Kriege zur Verfügung gestanden hat, muß man allein infolge der so außerordentlich verschiedenen Produktionsbedingungen auch nach den Kriegserfahrungen — ja vielleicht gerade wegen derselben — annehmen, daß die voraussichtliche Wirkung jedes mechanischen Eingriffs in die organische Preisgestaltung des Wirtschaftslebens nie durch noch so viele und tüchtige Sachverständige wird abgeschätzt werden können. Was Schaer[2]) über unsere Höchstpreise während des Weltkrieges ausführt — „Wie groß auch der Scharfsinn und die Logik auf der einen Seite und praktische Erfahrungen auf der anderen . . . gewesen sein mögen, sie konnten die Wirkungen dieser Maßregeln nicht voraussehen, das mußte erst die Erfahrung lehren" —, wird auch in Zukunft Geltung haben: Jeder Krieg bedeutet eine so starke Umwälzung der sich von Jahr zu Jahr schon erheblich ändernden Friedensverhältnisse, daß alle Versuche, seine Wirkung auf die Preisgestaltung zahlenmäßig festzulegen, als reine Spekulation bezeichnet werden müssen.

Die Schwierigkeiten bei der Ermittlung eines „richtigen" Preissystems sind vor allem deswegen riesengroß, weil das ganze Preisverhältnis durch jede wesentliche Änderung des Angebots oder der Nachfrage in nur einem der einbegriffenen Artikel berührt wird und demzufolge geändert werden muß. So richtig es ist, daß „Klarheit und Stetigkeit für die landwirtschaftliche Produktion in erster Linie erforderlich sind und ein ewiges Herumdoktern an den Preisen das deutsche Volk bestimmt in kurzer Zeit an den Rand des Abgrundes bringen" kann, so utopisch ist der Gedanke, ein richtiges Preissystem für viele Monate zu ersinnen, wie das derzeitige Beiratsmitglied des Kriegsernährungsamts Stegerwald[3]) dies vom Preissystem auf Grundlage des Professorenprogramms erwartete. Der einflußreiche christliche Arbeiterführer und spätere Minister meinte nämlich, das vorwiegend nach Maßgabe der Produktionskosten aufgemachte Preissystem sei „nicht nur für den Sommer 1917, sondern in der Hauptsache für das folgende Jahr gedacht". Daß damit die Ansicht und die Hoffnung weitester Kreise ausgesprochen war, zeigt auch die Anfang 1917 von Wygodzinski[4]) für nötig erachtete, zwar vorsichtig formulierte, aber doch wohl hinreichend deutliche Bemerkung: „Eine für die ganze Kriegszeit zutreffende endgültige Abstimmung der Preise wird

---

[1]) Die Konjunktur, VII. Jahrg. 1916/17. S. 7.

[2]) A. a. O. S. 27.

[3]) Deutsche Arbeit, III. Jahrg. 1917. S. 151.

[4]) A. a. O. S. 34. Sperrdruck im Original nicht vorhanden.

sich kaum ermöglichen lassen, weil die Bedingungen der Erzeugung auch jetzt noch im Flusse sind. Weitere Änderungen müssen also für den Notfall vorbehalten werden."

Die Frage ist nun, ob von einer auf — oft schwer abkömmliche — Sachverständige angewiesenen Behörde zeitig genug eine zu beachtende Verschiebung der Verhältnisse erkannt und durch eine Abänderung des Preissystems — über deren Umfang wieder die verschiedensten Ansichten herrschen werden — in richtiger Weise zum Ausdruck gebracht werden wird. Von Interesse ist in dieser Beziehung das, was Thieß[1]) über die tatsächlichen Ergebnisse selbst im ersten Halbjahr 1916 in bezug auf „die Schwächen der Höchstpreisfestsetzung, die den Grundlagen der freien Preisbildung nicht ausreichend Rechnung trägt", sagt:

„Die Anpassung der Preise an die bedrohliche Vorratsminderung erfolgte nicht, denn teilweise war die schwerfällige Gesetzestechnik nicht imstande, den durch die Verschiebungen zwischen Vorrat und Bedarf gebotenen Preiserhöhungen entsprechend rasch zu folgen. Schon die gesetzgeberische Durchführung der ersten neuen Höchstpreise hatte teilweise soviel Zeit in Anspruch genommen, daß Höchstpreise, die zur Zeit ihrer Errechnung und Auffindung den vorhandenen Preisnotierungen noch ungefähr entsprachen und durchzusetzen waren, bei ihrer Veröffentlichung schon auf viel höhere Notierungen auf den Märkten stießen."

Jeder, der die Entstehung von Höchstpreisen in der Praxis hat verfolgen können, muß zugeben, daß die von Thieß an zentraler Stelle gemachten Erfahrungen auch anderweitig und später immer wieder gemacht werden mußten, zum Teil deshalb, weil man sich nicht darüber schlüssig werden konnte, ob eine Preisbindung durch das Reich, die Bundesstaaten, die Provinzen oder durch rein lokale Instanzen erfolgen sollte. Namentlich gilt das für solche Artikel, bei denen nicht allein oder in erster Linie die Selbstkosten entscheidend sein konnten, weil mehrere verschieden günstige Verwertungsmöglichkeiten gegeben waren, die nicht durch die Höchstpreise erfaßt wurden oder erfaßt werden konnten. Ist nicht aber das schon der beste Beweis dafür, daß es bei einem Höchstpreissystem, das auf alle wesentlichen Veränderungen von Angebot und Nachfrage eingestellt werden soll — und nicht lediglich auf die Entwicklung der Produktionskosten — die Anpassung noch schlechter sein wird, als es in der Kriegswirtschaft der Fall war? Wenn schon allein die Selbstkostenberechnung in der Landwirtschaft solche Schwierigkeiten macht, muß es als ausgeschlossen gelten, daß man das gesamte Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage fortlaufend in seinen Veränderungen zahlenmäßig einigermaßen einwandfrei ermitteln kann. Selbst in den verhältnismäßig recht

---

[1]) A. a. O. S. 20.

ruhigen und leicht übersichtlichen Friedenszeiten kann das nur durch das empfindliche und fein registrierende Barometer der Preisbewegung geschehen. Dessen Zeiger wird aber durch die Höchstpreispolitik gerade zum Stillstand gebracht.

Eine so gut wie nicht zu lösende Frage bei den Bestrebungen zur Erreichung einer zeitigen und richtigen Anpassung des Systems an geänderte Verhältnisse liegt auch in einer Geldentwertung. Diese macht sich zwar in einer Warenpreissteigerung bemerkbar, aber nicht sofort in einer allgemeinen und gleich großen. Mag man sich theoretisch über die Bedeutung einer Inflation völlig klar sein, eine richtige Berücksichtigung bei der Aufstellung eines Systems von Preistaxen ist ausgeschlossen.

Selbst dann, wenn es gelingen sollte, ein wirklich einwandfreies System aufzustellen, ist die Frage der Durchführbarkeit noch offen. Hätte man im Kriege dem tatsächlichen Verhältnis von Angebot und Nachfrage bei Lebensmitteln stets und ausreichend Rechnung tragen wollen, dann hätte man nie die verheerende Futtermittelnot so unzureichend berücksichtigen dürfen, auch wenn „unerhörte" und „unerträgliche" Preise das Ergebnis gewesen wären. Hier macht sich nur zu leicht, vielleicht darf man sagen stets, das geltend, was Mannstaedt[1]) gelegentlich als den „wunden Punkt" der Höchstpreispolitik bezeichnete:

„Sie leidet an einem inneren Widerspruch: die Höchstpreise dürfen im Interesse der großen bedrängten Schicht der Bevölkerung nicht aus dem Rahmen ihrer Kaufkraft fallen; sie sollen aber gleichzeitig auch ein Ansporn sein, die Erzeugung auf das Höchstmaß zu treiben. Niemand kann zwei Herren dienen. Entweder die eine oder die andere Aufgabe muß unter der Höchstpreispolitik leiden und zwar in der Regel die zweite Aufgabe, da die Rücksicht auf die Kaufkraft der Massen die dringlichere Pflicht zu sein scheint. . . ."

Als zur Zeit das „Professorenprogramm" in den Tageszeitungen besprochen wurde, meinte sogar der „Vorwärts"[2]):

„Dieses wohlausgedachte System wäre aber für die Verbraucher erst dann erträglich, wenn es auch für die Einkommensverhältnisse fortgesetzt, also jedem ein Einkommen sichern würde, das ihm den Einkauf der notwendigsten Lebensmittel ermöglicht."

Gerade weil man „zwei Herren dienen" will und muß, liegt es nahe, das Preissystem nicht unter entscheidender Berücksichtigung der von der Nachfrageseite aus wirksamen Kräfte, sondern vorzugsweise auf Grund ermittelter Selbstkosten aufzustellen. Nun mußte aber schon gesagt werden, daß die Selbstkosten allgemein bei landwirtschaftlichen Produkten

---

[1]) Preisbildung und Preispolitik im Frieden und im Kriege. Jena 1916. S. 28.
[2]) Vom 17. Februar 1917.

wegen der großen Verschiedenheit der Produktionsbedingungen und der kaum möglichen isolierten Selbstkostenberechnung, wenn überhaupt, nur unter ganz besonderen Schwierigkeiten zu ermitteln sind. Aber davon ganz abgesehen müßte eine völlige Durchführung des Selbstkostenprinzips zu ganz unhaltbaren Ergebnissen führen. Alle diejenigen Produkte, die sowohl in der eigenen Wirtschaft als auch auf dem Markte verwertet werden können, würden vom Markte verschwinden. Die Erfahrungen während des Krieges bezüglich der Verfütterung von Lebensmitteln zeigen das schon zur Genüge. Daß die Selbstkosten im übrigen ganz verschieden sind, mag hier nur nebenbei erwähnt werden, obwohl es praktisch außerordentlich wesentlich ist. Man kommt — und das ist das Entscheidende — um eine ausschlaggebende Berücksichtigung von Größe und Dringlichkeit der Nachfrage in keinem Falle herum. Daß man vollends nicht die Selbstkosten des einzelnen Produkts zum Ausgangspunkt für die Preisbemessung nehmen kann, sondern auch diejenigen von solchen Artikeln berücksichtigen muß, die einem gleichen Verwendungszweck dienen können, ist nach dem Gesagten erklärlich. Wollte man anders verfahren, so würde man wieder selbst von — Ludwig Thoma[1]) mit drastischem Spott auf das Unmögliche des Zustandes hingewiesen werden, daß man „die Kleie ums Doppelte teurer als Korn, Margarine und Wagenschmiere teurer als Butter und Schmalz" hat werden lassen.

Auch die Frage bliebe noch zu erörtern, welche Selbstkosten im Einzelfall berücksichtigt werden sollen. Will man eine möglichste Steigerung der Produktion, dann gilt es, das Hermannsche Gesetz der Rentenpreise zu berücksichtigen, daran zu denken, daß die Preise bestimmt werden durch die Produktionskosten des am teuersten wirtschaftenden, aber noch zur Bedarfsdeckung notwendigen Betriebes. Wie es in dieser Beziehung in der Kriegswirtschaft gestanden hat, geht aus einer Äußerung des doch sonst keineswegs als radikal anzusprechenden Führers der christlichen Arbeiterschaft, des schon erwähnten Stegerwald[2]) hervor, der als Mitglied des Kriegsernährungsamtes meinte:

„Die These, daß im vierten Kriegswirtschaftsjahr die Preise der landwirtschaftlichen Produkte so gestaltet werden müßten, daß auch der Anbau des schlechtesten Bodens sich noch lohnen würde, ist abzulehnen. Damit würden für die Durchschnittswirtschaften ungerechtfertigt hohe Preise erzielt, die für die Mehrzahl der versorgungsberechtigten Bevölkerung nicht erschwingbar wären. Auch sind gegenwärtig nicht mehr so viele landwirtschaftliche Arbeitskräfte vorhanden, um die schlechtesten Böden noch mit Erfolg bestellen zu können."

---

[1]) Was der Bauer verträgt? Süddeutsche Monatshefte 1917. S. 589ff.

[2]) Deutsche Arbeit. II. Jahrg. 1917. S. 150.

Die Furcht vor den „ungerechtfertigt hohen“ Gewinnen der Durchschnittswirtschaften und vor „unerschwinglichen“ Preisen verhinderte leider nur zu oft das nüchterne wirtschaftliche Überlegen. Sonst wäre man vielleicht auch nicht mit dem Einwand der mangelnden Arbeitskräfte gekommen, denn „ausreichende“ Arbeitskräfte standen auch für die landwirtschaftliche Produktion, die wir während des Krieges verzeichnen konnten, nur deswegen zur Verfügung, weil mit weit mehr als durchschnittlicher Kraft von den Zurückgebliebenen gearbeitet wurde. Man würde irren, wollte man annehmen, daß die Ansicht Stegerwalds bezüglich der Berücksichtigung der ungünstigsten Produktionsarbeit bei maßgeblichen Behörden nicht geteilt worden wäre. Ganz im Gegenteil stimmte man ihm zu, mehr oder weniger befangen von dem gelegentlich geprägten Wort: „Die Kleinen sind die Paradepferde der Großen.“ Darum nur keine Begünstigung der Gewinne der Großen (deren geschickte Interessevertretung man erkannte) war oft der leitende Gedanke — über dem man das Wichtigere vergaß.

§ 8. Sonstige Schwierigkeiten und Folgen der Preistaxen; Gesamtbeurteilung.

Wie wenig es angeht, Notstandsmaßnahmen, insbesondere Preisnormierungen auf Grund der normalen Wirtschaftsverhältnisse, insbesondere der Vorkriegszeit zu treffen hat, vor allem auch die Erfahrung bei der Unterscheidung von Preisbezirken gezeigt. Anschließend an die vom Frieden her gewohnte Tatsache, daß die Preise für wichtige Lebensmittel je nach der Gegend abgestuft sind, wurde von vornherein nicht ein einheitlicher Höchstpreis festgesetzt, sondern das Reich, der Staat usw. in verschiedene „Versorgungsgebiete“ mit besonderen Preisen eingeteilt.

Diese Politik war sicherlich in ihrem Grundgedanken richtig. Nur scheiterte sie zunächst schon öfter an der falschen Festsetzung der einzelnen Erzeugungs- und Absatzgebiete. Bei der unvermeidlichen Orientierung der amtlichen Stellen durch Einzelunternehmer war das auch kaum zu vermeiden. Ungleich wichtiger ist die kaum genügend, ja stellenweise überhaupt nicht berücksichtigte Tatsache, daß die jeweilige Größe der Produktion, namentlich also der Ernteausfall, schon im Frieden das Versorgungsgebiet und damit auch die Differenz zwischen den verschiedenen örtlichen Preisen wesentlich beeinflußte. Wo es sich im Kriege um die „rechtzeitige“ Preisfestsetzung handelte, mußte mithin auf eine genügende Berücksichtigung dieses Umstandes meist verzichtet werden. Das hatte

bei einer Mißernte auf seiten der Produzenten die „Zurückhaltung" zur Folge, zum mindesten war der Anreiz gegeben, einen möglichst großen Teil der knappen Ernte nicht zum Erzeugerpreis an städtische Händler, sondern zum Kleinhandelspreise direkt an die nahebei wohnenden Verbraucher, die ebenfalls willige Abnehmer waren, zu verkaufen. Die am meisten notleidenden Großstädte gingen dann leer aus, oder erhielten doch mindestens nicht das, was möglich und wünschenswert gewesen wäre.

Bei der Festsetzung differenzierter Preise für verschiedene Gegenden war ferner nur zu oft übersehen worden, daß der große Mangel an Lebensmitteln, wie er namentlich in den Großstädten herrschte, ebenso wie die so wesentlich herabgesetzten Ansprüche an die Qualität der Ware den tädtischen Handel veranlassen würden, in ganz unverhältnismäßig stärkerer Weise in der „Provinz" als Käufer zu erscheinen, als es im Frieden der Fall war. Die Folge war, daß Bezirke mit niedrigen Höchstpreisen trotz natürlichen Überflusses unter empfindlichem Warenmangel zu leiden hatten — solange man sich um die Höchstpreise kümmerte, und soweit nicht selbst lokale Instanzen früher für unmöglich gehaltene Ausfuhrverbote erließen!

Erhebliche Unstimmigkeiten in der Versorgung ergaben sich ferner sehr häufig, weil die örtlich verschiedenen Preise des Rohproduktes mit Höchstpreisen für das ganze Reich oder sonstige große einheitliche Preisgebiete konkurrierten; wo also das erste Produkt auf einen lokalen Absatz angewiesen war, während die aus ihm hergestellten weiteren Erzeugnisse entweder gar keiner oder nur einer Preisregelung für große Bezirke unterlagen.

Die Milch und die aus ihr gewonnenen Produkte sind ein bekanntes Beispiel. An vielen Orten der Provinz bemühte man sich, den Milchpreis auf „angemessener" Höhe zu halten mit der Folge, daß das Angebot immer mehr zurückging, weil die Verarbeitung zu Butter und Käse, deren Preise z. Zt. reichsgesetzlich geregelt waren, viel höhere Gewinne mit sich brachte. Die von Reichswegen festgesetzten Käsepreise, die in ihrer Wirkung übrigens vielfach noch durch eine nicht entfernt den gesetzlichen Vorschriften genügende Qualität verschärft wurden, wurde wieder mit der besonderen Verwertung der Magermilch bei der Viehfütterung und der Notwendigkeit, Brotaufstrich zu erhalten, begründet.

Gerade dieses Beispiel ist wieder ein neuer Beweis für die Wichtigkeit eines abgestimmten Preissystems; es ist aber auch ein Hinweis darauf, daß es auf die Dauer undurchführbar ist, die Preise für ein Produkt bezirksweise zu regeln, wenn durch die Hintertüre der Verarbeitung die Bezirkspreise doch außer Kraft gesetzt werden können. Daß man mit Verboten höchstens einen halben Erfolg erzielt, ist nachgerade zur Genüge bekannt; bleibt also in derartigen Fällen als letztes Mittel: Beschlagnahme und öffentliche Bewirtschaftung.

Beschlagnahme und öffentliche Bewirtschaftung sind eine

notwendige Ergänzung der Höchstpreise, sofern diese über das wirkliche Verhältnis von Angebot und Nachfrage hinwegsehen. Das wird man sich bei Beurteilung der Höchstpreise stets vor Augen halten müssen. Die dringliche Nachfrage der Verbraucher wird über die Preistaxen hinweggehen, wenn die Aussicht besteht, von sehr knappen Beständen etwas mehr als viele andere zu bekommen. Nur dann kann infolgedessen in diesem Falle der Höchstpreis gehalten werden, wenn der Staat die Ware selbst fest in der Hand hat und damit den Markt beherrscht.

Bereits nach Beendigung des ersten Kriegsjahres war die Regierung auf Grund der Erfahrungen zu der Überzeugung gekommen, „daß eine wirksame Höchstpreispolitik entweder nur in Verbindung mit einer öffentlichen Bewirtschaftung der beschlagnahmten und enteigneten Nahrungsmittel oder aber mit einer planmäßigen Organisation ganzer Berufsgruppen von Erzeugern und Händlern durchführbar ist“[1]), was übrigens bei der Debatte um die ersten Höchstpreise schon verschiedentlich von privater Seite betont und durch die Erfahrungen in Österreich bereits „schlagend erwiesen“[2]) worden war. Auch zeigte sich, daß ein „Höchstpreis ohne gleichzeitige öffentliche Bewirtschaftung die Ware von den Städten und Industriebezirken fernhält und sie fast ausschließlich den Erzeugern und den in der Nähe der Erzeugungsgebiete wohnenden Verbrauchern zugute kommen läßt“[3]).

Andererseits hat es sich als undurchführbar herausgestellt, leicht verderbliche Waren in öffentliche Bewirtschaftung zu nehmen. In einem Einzelfalle erklärte gelegentlich der Präsident des damaligen Kriegsernährungsamtes in der Reichstagssitzung vom 9. Juli 1917[4]):

„Nach gewissenhafter Prüfung“ sei die Frage, ob irgendeine Beschlagnahme möglich sei, verneint. Alle Sachverständigen hätten einer Beschlagnahme des Sommergemüses schlank widerraten, weil große Mengen verderben müßten, wenn man das private Interesse des Handels ausschließe. Trotzdem seien Höchstpreise nicht zu vermeiden, wenn man nicht zu völlig unerträglichen Zuständen kommen wolle.

Das heißt aber doch nichts anderes als: Besser halbe — wenn nicht völlig unwirksame — Maßnahmen als gar keine!

Damit ist schon eine der unvermeidlichen üblen Begleiterscheinungen der öffentlichen Bewirtschaftung angedeutet, die Unmöglichkeit Gleichwertiges zu leisten wie der fachkundige, selbstinteressierte Handel. Nicht minder wichtig ist aber auch die mögliche Wirkung auf die Produktion,

---

[1]) Denkschrift Nr. 225 vom 12. März 1916. S. 3.

[2]) Gruntzel, Preistreiberei. Wien 1915. S. 13.

[3]) Rundschreiben des Präsidenten des Kriegsernährungsamts an die Bundesregierungen aus Dezember 1916. Vgl. Soziale Praxis. XXVI. Jahrg. S. 295.

[4]) Berliner Tageblatt. Nr. 346 vom 10. Juli 1917.

wenn sie bei der öffentlichen Diskussion auch viel weniger beachtet wurde. Daß die Erzeugung durch eine Beschlagnahme aufs empfindlichste getroffen wird, wenn es sich um Güter handelt, die sonst im eigenen Betrieb notwendig und vielleicht auch besonders lohnend verwertet werden müssen bzw. können, braucht kaum näher dargetan zu werden. Darüber hinaus aber bedeutet jede Beschlagnahme eines einzelnen oder weniger Erzeugnisse einer Wirtschaft bei Freilassen der übrigen einen starken Anreiz zur Verschiebung der Produktion in der Richtung der beschlagnahmefreien Produkte, ein Hinweis darauf, daß auch hier die „zwangsläufige Wirtschaft" in sich selbst die Notwendigkeit immer weiterer Ausdehnung trägt. Mit Wygodzinski[1]) wird man sagen müssen, daß „nicht die geringsten Bedenken bestehen, im Falle einer öffentlichen Dringlichkeit, wie sie im Kriege gegeben ist", eine Beschlagnahme vorzunehmen, aber nur bei „Verbrauchsgütern" und nach Sicherstellung des Eigenverbrauchs; bei „Produktionsgütern" dagegen, die wie W. mit Recht hervorhebt, zum sehr großen Teil mit ersteren identisch sind, „kann der Lieferungszwang zum scharfen Eingriff in den Betrieb führen und hat es auch getan".

Unter diesem Gesichtspunkt der Produktionsförderung sind allerdings die folgenden Klagen des früheren Präsidenten des Deutschen Landwirtschaftsrats, Graf von Schwerin-Löwitz[2]), von großer Wichtigkeit:

„Was bei den Landwirten die Anspannung aller ihrer Kräfte zur Erzielung möglichst hoher Roherträge mehr und mehr zu lähmen droht, das sind nicht sowohl unlohnende Preise als vielmehr die immer zunehmenden behördlichen Eingriffe in die landwirtschaftlichen Betriebsverhältnisse, selbst, die immer weitergehende Beschränkung der Landwirte in ihrem Verfügungsrecht, nicht nur über solche Erzeugnisse, welche zur Versorgung der nicht landwirtschaftlichen Bevölkerung erforderlich sind, sondern auch über solche, welche, wie Futtermittel, Streumittel, Abfälle aller Art, lediglich zur ordnungsmäßigen Fortführung ihrer Wirtschaften bestimmt waren und hierzu unentbehrlich sind. Das ist es, was bei den Landwirten nicht nur immer tiefergehende Verstimmung zeitigt, sondern auch ihre Unternehmungslust schließlich vollkommen lähmen muß."

Eine weitere Folge der vielen gesetzlichen Eingriffe, die selbst an manchen maßgeblichen amtlichen Stellen nicht alle gekannt, viel weniger aber von dem aufs äußerste durch Betriebsaufgaben in Anspruch genommenen Betriebsleiter und den als solchen tätigen Frauen studiert und beachtet werden konnten, mußte notwendigerweise eine Gleichgültigkeit selbst gegen die wichtigsten sonstigen Verordnungen zur Folge haben, zumal bei der Menge der Vorschriften ebenso wie der Betriebe eine wirksame Kontrolle in den meisten Fällen ausgeschlossen war. Auch derjenige, der

---

[1]) A. a. O. S. 25.

[2]) A. a. O. Sp. 288

längst nicht alle Forderungen der Landwirtschaft während des Krieges als berechtigt anerkennt, muß zugeben, daß schon in der Eingabe des Vorstandes des Deutschen Landwirtschaftsrates an den Reichskanzler vom 13. November 1916 mit Recht gesprochen wird von einer „unabsehbaren und erdrückenden Fülle von Verordnungen und Verfügungen, von denen die eine die andere aufhebt oder in kürzester Zeit wieder abändert, so daß kein Mensch auf dem Lande mehr weiß, was er in seinem Betriebe tun darf oder nicht . . ." Diese Unmenge von Vorschriften waren aber eben zum größten Teil die unmittelbare oder mittelbare Folge der beliebten Beschlagnahmen.

Die ungünstige Beeinflussung der Produktion durch die immer zahlreicher gewordenen Beschlagnahmen wird noch ergänzt durch die schon angedeuteten nachteiligen Folgen für die Warenbewegung und -verteilung. Es ist viel geschrieben und noch mehr geschwätzt worden über die verdorbenen Lebensmittel infolge der Ausschaltung des freien Handels, was als Übertreibung zu gelten hat; aber es ist doch wichtig genug, wenn selbst vom Präsidenten des früheren Kriegsernährungsamtes zugegeben wurde, daß „ein bedauerlich großer Teil, und zwar von manchen Waren erheblich mehr als im Frieden" verdorben sei. Das müsse natürlich scharf bekämpft werden, aber bis zu einem gewissen Grade seien es eben die „Unkosten" des Systems, das ist wohl der Sinn der folgenden Worte[1]):

„Es ist völlig unmöglich, daß ein von festbesoldeten, ohne Privatinteresse arbeitenden und zum großen Teil nicht waren- und geschäftskundigen Beamten geleiteter, auf völlig neuer, im Frieden in keiner Weise vorbereiteter Grundlage errichteter öffentlicher Riesenbetrieb auch nur annähernd so billig und mit so wenig Reibungen und Verlusten arbeiten kann, wie der seit Jahrhunderten ins kleinste ausgebildete, auf die Ausnutzung der kleinsten Vorteile und die Vermeidung der kleinsten vermeidbaren Verluste angewiesene freie Handel."

Höher braucht man die volkswirtschaftlichen Leistungen des erfahrenen und soliden Handels gar nicht einzuschätzen, wenn man die Kosten seiner Ausschaltung in Rechnung stellen will. Neben den hier in Rede stehenden verdorbenen Waren sind aber volkswirtschaftlich als Kosten des Systems auch noch diejenigen in Rechnung zu stellen, die bei der Umgehung der Beschlagnahme umgekommen und weniger rationell verwandt worden sind.

Heute findet man sehr häufig die Meinung vertreten, daß der Schleich handel erst das Ergebnis der letzten Kriegszeit sei, daß demgemäß auch die „unsichtbaren" Unkosten des Systems nicht so erheblich sein könnten.

---

[1]) Vgl. Schlesische Zeitung Nr. 745 vom 22. Oktober 1916.

Diese Annahme trifft jedoch nicht zu; das zeigen schon folgende Stimmen aus der Kriegszeit:

Die „Berliner Volkszeitung“ veröffentlichte Mitte 1917 einen Artikel aus der Feder des Reichstagsabgeordneten Hofé, in dem der Nachweis versucht wird, daß in Deutschland im Jahre 1916 $11^1/_2$ Millionen Tonnen Kartoffeln — also ungefähr 50% des für 1916 durch individuelle Schätzung ermittelten Ernteertrages — und ebenso 7—8 Millionen Schweine „verschwunden“ seien[1]). Selbst wenn man mit Übertreibungen rechnet, kann man doch wohl sagen, daß das Fleisch von mindestens einem Drittel der in der genannten Periode geschlachteten Schweine nicht auf legalem Wege, sondern im Wege des Schleichhandels, natürlich zu entsprechenden Preisen, auf den „Markt“ kam.

August Müller[3]) meinte Anfang 1917, „daß ein Schleichhandel mit Waren, die rationiert sind, eingerissen ist, der 10—15% der Bevölkerung die Gelegenheit gibt, sich zu hohen Preisen unerlaubterweise den ihrem Nahrungsbedürfnis fehlenden Teil zu erwerben“. Ökonomierat Hoesch[4]) glaubte zur gleichen Zeit allgemein sagen zu dürfen: „Je durchgreifender man die Sorge des einzelnen Konsumenten um sein tägliches Brot durch Übernahme auf eine staatliche Versorgung ausgeschaltet hat, um so lebhafter ist der Wunsch rege geworden, sich nebenher durch eigene Betriebsamkeit noch etwas Besonderes zu verschaffen.“ Nach seiner Ansicht sei das Wort, daß ungefähr ein Drittel aller Nahrungsmittel einen ungesetzmäßigen Weg zu Konsumenten zu finden wüßten, „ungefähr zu Recht“ bestehend.

So viel ist jedenfalls sicher, daß die volkswirtschaftlichen Kosten, die hier durch das Höchstpreissystem bzw. die mangelnde Innehaltung desselben und der damit im Zusammenhang stehenden Beschlagnahme namentlich durch weniger rationelle Ausnutzung entstanden sind, nur dann gerechtfertigt werden können, wenn ganz erhebliche Vorteile mit der Unterdrückung des freien Verkehrs verbunden waren.

Nicht minder bedeutsam sind aber auch die direkten Kosten, die mit der Beschlagnahme und öffentlichen Bewirtschaftung verbunden sind. Allein die Tausenden von Beamten, die durch die erforderlichen Arbeiten gebunden werden, stellen volkswirtschaftlich einen sehr erheblichen Verlust an dringend notwendiger Arbeitskraft dar. Daß ferner die „Kriegsgesellschaften“ nicht billig arbeiteten, wird kaum bestritten werden können. Was diese Kosten anbelangt, so gehen sie zu einem Teil ja schon aus dem umständlichen Apparat hervor, den man aufbaute: Auf der II. Geasmttagung des Zentralverbandes des deutschen Großhandels gab Paas dafür ein Beispiel, das nicht dadurch entkräftet wird, daß ein Interessent mit ihm operiert:

„Die behördliche Organisation der Lebensmittelverteilung hat einen Kettenhandel geschaffen, der beim privaten Handel mit Recht mit Strafe

---

[1]) Vgl. Breslauer „Volkswacht“ Nr. 166 vom 19. Juli 1917.

[2]) Vgl. Verbrauchswirtschaft im Kriege. II. Jahrg. Nr. 38 vom 15. Mai 1917.

[3]) Recht und Wirtschaft, VI. Jahrg. 1917. Heft 3.

[4]) A. a. O. S. 10.

belegt würde. Produzenten und Fabrikanten liefern an die Kriegsgesellschaften oder Zentralverteilungsstellen, letztere berechnen die Waren den sogenannten Bezirkszentralen d. h. den von der Zentraleinkaufsgesellschaft für Provinzen oder Regierungsbezirke geschaffenen Gesellschaften, diese berechnen die Waren wiederum den Kommunalverbänden. Von letzteren erfolgt die Weiterberechnung an die Bürgermeistereien, dann an den lokalen Großhandel, dieser liefert an den Kleinhandel zur Verteilung an die Konsumenten. Alle behördlichen Instanzen schlagen mindestens ihre Spesen auf. . . . Wenn der in größeren Kommunalverbänden oder Regierungsbezirken oder Provinzen zusammengeschlossene Großhandel die Waren direkt von den Verteilungsstellen übernehmen würde, ließe sich dieselbe billiger wie bei den jetzigen Einrichtungen an den Konsum bringen."

Neben der materiellen Erfassung der Waren durch die für sie festgesetzten Höchstpreise bot aber auch die formelle noch mancherlei Schwierigkeiten, die wieder materiell sehr bedeutsam wurden. Gleich zu Beginn des Krieges wurde die Verwaltung dahin belehrt, daß die vielen möglichen vertraglichen Nebenbedingungen auch einen Bestandteil des Preises bilden, „obwohl jede Seite der Kartellgeschichte lehrt, daß man das nicht vergessen darf, wenn man die Preise festlegen will"[1]).

Erheblich größere Schwierigkeiten bot die Rücksichtnahme auf die verschiedenen Qualitäten ein und derselben Ware. Es liegt auf der Hand, daß je mehr der bei freier Preisbildung sich wahrscheinlich oder tatsächlich herausstellende Preis von dem gesetzlichen Höchstpreise entfernt, desto größer der Anreiz ist, nicht beste und gute Ware, sondern möglichst geringwertige Ware zu liefern, die man ja bei der Warenknappheit leicht genug überall los werden kann; es gibt nur noch „beste Qualitäten". Der Konsument ist meist froh, wenn er überhaupt beliefert wird. Reklamationen sind nicht nur wenig erfolgversprechend, sondern haben auch die unerwünschte Folge, sich beim Verkäufer unbeliebt zu machen, und dadurch noch der letzten „Beziehungen" verlustig zu gehen. Wo dennoch eine Preisabstufung nach Qualitäten stattfand, da führte sie wohl öfter zu einem Mißerfolg als zu einem Erfolg. Jedenfalls hatte Schaer[2]) recht, der meinte, Qualitätsunterscheidungen im Rahmen der Höchstpreise seien „kaum durchführbar". Das bestätigte die Praxis der Preistaxen selbst bei Artikeln, bei denen die Verhältnisse nicht einmal ungünstig in dieser Beziehung lagen. Arnoldi[3]) anerkennt z. B. für das Gebiet der Kartoffeln, „daß Höchstpreisunterscheidung zwischen einzelnen Sorten die Wirksamkeit der Höchstpreise schädigt und die Versorgung gefährdet.

[1]) Plenge, Der Krieg und die Volkswirtschaft. Münster 1915. S. 160.
[2]) A. a. O. S. 28.
[3]) Die Kartoffel in der Kriegswirtschaft. „Beiträge". Heft 2. S. 44.

Ein viel umstrittenes Kapitel der Höchstpreispolitik bilden auch die verschiedenen Zuschläge zu den Höchstpreisen, nicht so sehr die örtlichen, wenn auch da hinreichendes „Lehrgeld" gezahlt werden mußte, als vielmehr die zeitlichen Zuschläge, namentlich die so gerne gewährten „Prämien", obwohl sie z. T. der im Frieden üblichen und auch im Kriege sicher mindestens gleich natürlichen Erscheinung entsprachen, daß der Preis für die Nahrungsmittel je nach der zeitlichen Entfernung von der Haupternte eine Steigerung oder Senkung erfährt. Nur ein Unterschied bestand freilich häufig zwischen den Friedenspreisaufschlägen und den Kriegsprämien, eben der des Systems: Während der Friedensaufschlag sich aus dem Stande der Versorgung ergab, ergab sich im Kriege umgekehrt der Stand der Versorgung aus den behördlich festgesetzten Prämien, die weniger beweglich und anpassungsfähig sein müssen als der bewegliche Marktpreis. Prämien bewirken sehr leicht eine überreichliche oder eine ungenügende Marktbeschickung. Wenn der Marktpreis sich ändert, nimmt man das als etwas Selbstverständliches hin, mit dem man rechnen mußte, ein Zurückziehen des Prämienversprechens kann nur wenige Male erfolgen, bis das Vertrauen zur Preisnormierung völlig untergraben ist. „Man appelliert an den Patriotismus der Bauern; nachher aber werden die Spekulanten durch bedeutende Preiserhöhungen belohnt, die patriotischen Bauern fühlen sich dupiert und verlieren das Vertrauen in die Behörden", so klagen Heim und Schlittenbauer[1]).

Die Erfahrungen, die man mit der Gewährung von Prämien und Zuschlägen zu den Höchstpreisen gemacht hat, sind nicht einheitlich. Neben schlimmsten Mißerfolgen z. B. in der Anlieferung halbreifer und nicht ausgewachsener Produkte, die dann verdarben, sind auch recht bedeutsame Erfolge erzielt; gar manche höchst kritische Zeit konnte nur durch sie überwunden werden. Jedenfalls lehrt die Prämienpolitik nachdrücklich, wie schwierig es ist, die vielen durcheinanderwirkenden Faktoren bei der Preisbildung durch eine gesetzliche Schablone zu ersetzen. Bereits von der ersten Kriegszeit, wo die Verhältnisse noch verhältnismäßig sehr einfach lagen, meint Plenge[2]), hier habe man seitens der Verwaltung

> „etwas zu scharfsinnige Nationalökonomie getrieben, weil man glaubte, allein durch örtliche und zeitliche Zuschläge die Verteilung der Bestände und die Vorratsbildung durchführen zu können. Man erreichte dadurch, daß einige Plätze wegen der Transportbegünstigungen anderer Gegenden keine Zufuhren hatten, und daß im Hinblick auf künftige Preiserhöhungen das Getreide stark zurückgehalten wurde."

Wie leicht man sich die ganze Preislenkung trotz der „scharfsinnigen Nationalökonomie" zunächst dachte, sagt nur zu deutlich die amtliche Begründung der „Reports" zu den ersten Höchstpreisen vom Oktober 1914[3]).

---

[1]) A. a. O. S. 48.

[2]) A. a. O. S. 161.

[3]) Denkschrift Nr. 26 vom 23. November 1914. S. 76.

Dort heißt es, der Report decke nicht nur die Lagerungsverluste und Kosten einschließlich einer Zins- und Bearbeitungsvergütung, sondern schließe darüber hinaus einen Gewinn in sich. Wörtlich fährt die Begründung fort: „Sollten die Zuschläge zu hoch gegriffen sein und eine starke Aufspeicherung des Getreides bewirken, so kann durch Ermäßigung geholfen werden."

In der Tat, ein ebenso einfaches wie bequemes Mittel, nur fehlt es an einem verläßlichen Maßstab dafür, ob tatsächlich eine spekulative Zurückhaltung stattfindet. Auch hier ergibt sich doch nur zu leicht die Gefahr, deren Folgen Arnoldi[1]) für die Kartoffelpreispolitik berührt:

„Die Höchstpreispolitik, mit der der freie Kartoffelmarkt belastet wurde, hat . . . nur eine Verschleierung der tatsächlichen Verhältnisse insofern mit sich gebracht, als jede Übersicht über die vorhandenen Mengen genommen wurde."

Zu diesem Urteil berechtigte in der Tat insbesondere die Preispolitik für Kartoffeln aus der Ernte 1915. Die gestaffelten Höchstpreise mit halbmonatlichen Zuschlägen brachten schließlich mit dem stets steigenden Preis so unerwartet große Zufuhren mit sich, daß das Reich erhebliche Teile übernehmen und vielfach mit großen Verlusten zu Kartoffelstärke verarbeiten mußte. Das Ergebnis war, wie in manchen Fällen:

„Die Behörde hat es mit ihren Anordnungen gut gemeint, die Landwirte hatten ihr Bestes getan und das Resultat war wieder eine Enttäuschung der städtischen Verbraucher, in deren Interesse die ganzen Anordnungen getroffen worden waren"[2]).

Noch wichtiger als die Frage, ob die Höhe und die Zeitdauer der Prämien richtig bemessen war, ist die, ob nicht das Prämiensystem in seiner Gesamtheit auf die Betriebsverhältnisse der Landwirtschaft ungünstig wirkte. Es liegt sehr nahe, daß die Begünstigung der einen Erzeugnisse eine starke Benachteiligung der anderen, namentlich bei der stets drängenden Arbeit zur Folge hat. Ein so hervorragender Kenner wie Hoesch[3]) meinte sogar gelegentlich, der tatsächliche Anbau von Brotgetreide werde in der „Kriegswirtschaft" ausschlaggebend durch die Anforderungen der Konsumenten an plötzliche Warenlieferungen beeinflußt:

„In diesen Umwälzungen jeglicher geordneten Betriebsweise liegt eine unendliche viel größere Gefahr für den verringerten Brotgetreideanbau wie in irgendwelcher Preisdifferenz gegenüber dem Futtergetreide."

In besonders engem Zusammenhange steht die Überwindung technischer Schwierigkeiten des Höchstpreissystems mit einer möglichst weitreichenden Fürsorge für die Heranschaffung aller nur irgendwie erreichbaren Waren bei der Unterscheidung zwischen inländischer und aus-

---

[1]) A. a. O. S. 32.

[2]) Die Konjunktur, VII. Jahrg. 1915/16. S. 288.

[3]) A. a. O. S. 22.

ländischer Ware. Die Freilassung der Einfuhr in Verbindung mit einer freien Preisbildung für ausländische Ware führte dazu, daß vielfach inländische Waren überhaupt nicht mehr zu erhalten waren, es gab nur noch „ausländische", natürlich auch zu entsprechenden Preisen. Eine wirksame Abhilfe war hier im wesentlichen nur dadurch zu erreichen, daß die Einfuhr durch private Firmen unterbunden und verstaatlicht wurde.

Diese Verstaatlichung der Einfuhr — bei der Zentraleinkaufsgesellschaft — empfahl sich somit schon im Interesse der Höchstpreise. Zur Notwendigkeit wurde sie infolge der planlosen und unwirtschaftlichen Konkurrenz der heimischen Nachfrage auf den neutralen Märkten. Selbst Paas sprach sich auf der II. Gesamttagung des Zentralverbandes des Großhandels für die Zentralisierung aus[1]):

„Das Auftreten so kapitalkräftiger Käufer (sc. wie der Kommunen), wozu sich noch die Militärbehörde ebenfalls als selbständiger Käufer hinzugesellte, mußte bei der dadurch hervorgerufenen dreifachen Nachfrage für denselben Konsumentenkreis, für welchen der Handel bisher allein gekauft hatte, und der Wechselwirkung zwischen Angebot und Nachfrage zu Preissteigerungen führen, die jede verständige Wertbemessung außer acht ließen und dem Auslande unnötig deutsches Kapital von Hunderten von Millionen zuführten."

Es kann nicht im Rahmen dieser Untersuchung liegen, auf das noch immer heftig umstrittene Problem des zentralisierten staatlichen Imports einzugehen. Ein abschließendes Urteil ist doch auf Grund des vorliegenden Materials noch nicht möglich. Hier war die ZEG. nur zu erwähnen in Verbindung mit der Sicherung der Inlandshöchstpreise gegen Umgehungen.

Von manchen Gegnern des Höchstpreissystems wird zur Dokumentierung seines Mißerfolges auf die Lage unserer Volksversorgung im späteren Verlaufe des Krieges verwiesen. Es ist nicht zu verkennen, daß sie gerade durch diesen bloßen Hinweis je länger desto mehr an Anhängerschaft gewannen. Mit Recht machte aber schon August Müller (a. a. O.) geltend:

„Bei der Erörterung über die Streitfrage, ob das Vorwiegen zwangsläufiger Wirtschaft oder das System der Wirtschaftsfreiheit im Kriege das bessere sein, befinden sich die Anhänger der letzteren Anschauung im Vorteil. Die Früchte des ersten Systems kennt man: daß sie nicht alle erfreulicher Art sind, weiß man. Wie es aber um uns bestellt sein würde, wenn das System der wirtschaftlichen Freiheit durchgeführt worden wäre, das weiß man nicht. Man kann infolgedessen alles Erfreuliche von ihm hoffen und erwarten."

Wegen des Fehlens einer Vergleichsmöglichkeit wird es auch wohl kaum jemals zu einer grundsätzlichen Übereinstimmung der Ansichten kommen. Aber trotzdem darf man doch die Frage aufwerfen, ob die

---

[1]) Bericht S. 62.

„Erwartungen“ der „Fronde“ nicht auch dadurch gestützt werden, daß die Erfahrungen der geschichtlichen Vergangenheit ebenso deutlich die Mißerfolge einer staatlichen Preisregelung gezeigt haben wie die Gegenwart.

Gleich interessant wie lehrreich ist jedenfalls auch heute noch eine Lektüre der von G. W. Schiele schon 1916 als warnendes Beispiel unter dem Titel „Wirkung der Höchstpreise. Ein Kapitel aus der französischen Revolutionszeit“[1]) herausgegebenen Auszüge aus Hippolyte Taines Geschichte der Entstehung des modernen Frankreichs. In seinem einleitenden Vorwort bemerkt Schiele mit Recht, daß die Motive und die aus ihnen entsprungenen Taten auf dem Gebiete der damaligen Wirtschaftspolitik, namentlich der staatlichen Preisregulierung „eine verzweifelte Ähnlichkeit“ mit den heutigen haben. Man würde aber irren, wollte man annehmen, daß durch diese und ähnliche historische Hinweise der Widerstand derer gebrochen werden kann, die heute noch überzeugte Anhänger der Zwangsregulierung unseres Wirtschaftslebens sind. Lediglich die Tatsachen der Gegenwart sind geeignet, die auch bei den Freunden des Systems nicht geringen Bedenken so zu vermehren, daß sie zu einer Ablehnung des ganzen Systems kommen.

Einer Änderung der „öffentlichen Meinung“ stehen nicht zuletzt die offensichtlichen äußeren Erfolge und die auf Grundlage der mannigfachen Erfahrungen und auch Fehler ermöglichte technische Vervollkommnung der Preisregulierung gegenüber. Es ist kein Zweifel, daß unsere Höchstpreise entschieden niedriger waren als die Preise für die gleichen Waren in den uns feindlichen Ländern. Durch statistische Untersuchungen ist das wiederholt dargetan[2]). Graf Schwerin-Löwitz[3]) konnte sogar Mitte 1916 feststellen:

„Es gibt heute kaum noch einen Kulturstaat, weder unter den Feinden noch unter den Neutralen, in welchem die Preise der Lebensmittel zusammengenommen, und namentlich die Preise der Lebensmittel der ärmeren Bevölkerung so niedrig stehen wie in Deutschland.“

Das konnte man auch noch im späteren Verlaufe der Kriegszeit ebenso wie zur Zeit des Kriegsendes sagen. Aber es ist geradezu selbstverständlich, daß eine wissenschaftliche und kritische Beurteilung den meisten Preisvergleichungen im wesentlichen ablehnend gegenüberstehen muß. Vielleicht gilt das schon deswegen, weil die verschiedenartige Preisentwicklung hüben und drüben die Folge einer ganz verschieden starken Benachteiligung der Warenzufuhr sein kann. Auch die mehr oder minder starke Inflation darf nie übersehen werden. Entscheidend sind aber folgende drei Fragen: Was gibt es für die verglichenen Preise? Wieviel ist für sie zu haben? Und welches ist ihr Einfluß auf Produktion und Verteilung?

---

[1]) Jena 1916.

[2]) Vgl. insbesondere Michael Horlacher, Kriegswirtschaft und Lebensmittelteuerung im In- und Ausland. Stuttgart 1917.

[3]) Zeitschrift für Agrarpolitik, XIV. Jahrg. 1916. Sp. 285ff.

Können diese drei Fragen günstig beantwortet werden, dann erst kann von einem Erfolge die Rede sein.

Auch ein Vergleich der Höchstpreise mit den „Friedenspreisen“ ist durchaus irreführend. Das gilt schon wegen der verschiedenen Qualität der gehandelten Waren. Wichtiger aber ist, daß die Höchstpreise gar keine „Preise“ im üblichen Sinne sind, sie bringen Angebot und Nachfrage gar nicht zum Ausgleich, gelten auch nicht für die in jedem Haushalt in steigenden Mengen benötigte und „hintenherum“ erworbene Ware. Selbstverständlich kann auch der im illegitimen Geschäft bezahlte Preis nicht als solcher angesehen werden, der dem wirklichen Verhältnis von Angebot und Nachfrage entspricht. Dieser liegt vielmehr zwischen den beiden Extremen; ob im Einzelfall mehr nach oben oder nach unten, läßt sich so lange nicht feststellen, als eben die Möglichkeit einer unregulierten Preisbildung ausgeschlossen ist. Noch ein Weiteres ist zu beachten: In dem Höchstpreis ist eine Menge von Kosten gar nicht enthalten, die früher in die Notiz einbegriffen waren, und zwar zunächst die Kosten der Mühewaltung all der Behörden, die nicht in der Lage waren, sich direkt an der Ware zu „erholen“. Man glaube nicht, daß es sich hier um geringe Beträge handelt; allein die Tatsache der starken Überlastung aller Verwaltungsbehörden, staatlicher wie kommunaler, mit allgemeinen Aufgaben auf dem Gebiete des Ernährungswesens sagt in dieser Hinsicht allerlei. Dazu tritt aber auch der Aufwand an Zeit und Arbeit, welchen die vielen amtlichen Erhebungen und Verordnungen der Wirtschaftspraxis machten; volkswirtschaftlich wird man ihn ebenfalls als sehr bedeutsamen Aufwand buchen müssen.

Wie war es nun aber mit der Befriedigung der Nachfrage? Horlacher[1]), dessen Untersuchungen über die rein zahlenmäßigen Erfolge unserer Höchstpreise zurzeit gerne benutzt wurden, mußte schon 1917 feststellen:

„Während . . . die wirtschaftliche Lage Deutschlands im Lichte der Lebensmittelteurung verhältnismäßig günstig sich gestaltet, kann man dies in gleicher Weise von der Versorgung mit Lebensmitteln nicht behaupten.“

Abnorm niedrige Preise und gleichzeitiger starker Mangel an dringend notwendigen Gütern sind eine wirtschaftlich unmögliche Erscheinung. Sie mußte zur genügend bekannten Marktflucht der Waren führen[2]). Das

---

[1]) Vgl. Anm. 2 S. 82.

[2]) Welche Bedeutung der Schleichhandel schließlich erlangte, ist schon hervorgehoben. Von Interesse ist es auch, daß es Ende August 1919 in einem — offensichtlich halbamtlichen — Artikel der Deutschen Allgemeinen Zeitung anläßlich des Erscheinens eines Tätigkeitsberichts des Preußischen Wucheramtes hieß: „Bei der starken sprunghaften Zunahme des Verbrechertums ist eine planmäßige Be-

war anderswo, z. B. in Österreich, nicht anders. Gruntzel[1]) sagt über die dortigen Höchstpreise:

„Es verschwand schon in den ersten Monaten des Jahres alles Getreide und Edelmehl vollständig von dem Markte, um in Winkelgeschäften der bedenklichsten Art eine um so größere Rolle zu spielen . . . Die amtlichen Preisnotierungen, welche mit rührender Geduld die unveränderlichen Höchstpreise berichten, wirken wie ein Hohn."

Was schließlich den Einfluß der Preistaxen auf die Produktion anlangt, so wird man insgesamt Tiels[2]) nicht widerlegen können:

„Stets wirkt das Höchstpreissystem zum mindesten hemmend, wenn nicht vermindernd auf die Erzeugung. Es wird dem Erzeuger der ganze vielgestaltige Anreiz der Preisspekulation genommen, die im Frieden leicht die Erzeugung in die vorteilhaftesten Bahnen lenkte. Es wird die Erzeugung solcher Güter bevorzugt, für die keine Höchstpreise festgesetzt sind oder höhere größere Anreize bieten."

Franz Žižek[3]) erblickt den Wert der Höchstpreise „überhaupt nicht lediglich in der Niedrighaltung der Preise, sondern auch in der erreichten Stabilisierung der Preise, wenn es sich um Produktionsmittel handelt". Stabile Preise für die Produktion sind in der Tat Voraussetzung einer verläßlichen Kalkulation und eines soliden Geschäfts. Tatsächlich aber gewannen die Höchstpreise die größte Bedeutung bei den Konsumtionsmitteln. Gerade, weil hier das Endprodukt im Preise gebunden, dagegen die wichtigsten Produktionsmittel nicht, mußte die Stabilisierung der Preise unerreichbar bleiben. Die wegfallende Beunruhigung durch einen stark schwankenden Marktpreis wurde ersetzt durch eine solche des Kampfes und der Erwartung von Höchstpreisänderungen.

Freilich muß anerkannt werden, daß die „Kopfration" an preisgebundenen Waren allen Teilen der Bevölkerung zu erschwinglichen Preisen zur Verfügung gestellt werden konnte. Aber das ist ein schwacher Trost gegenüber der Tatsache, daß insgesamt diese Ration erheblich geringer war, als das ohne die schwerwiegenden Eingriffe des Staates der Fall gewesen wäre. Daß sich zudem durch ein System der Zuschuß-

---

kämpfung des Schleichhandels nur noch mit militärischer Hilfe möglich." November 1919 wurden besondere Wuchergerichte eingerichtet, die insbesondere auch der Bekämpfung des immer mehr um sich greifenden Schleichhandels sich widmen sollten — zu einer Zeit, wo es wohl kaum einen Haushalt im Reiche — abgesehen von den Selbstve sorgern — gab, der noch ohne Schleichhandelsware auskam!

[1]) A. a. O. S. 14. Im Original kein Sperrdruck.

[2]) Die Regelung des Bedarfs an Lebensmitteln im Kriege. Schmollers Jahrbuch, 41. Jahrg. I. Bd. 1917. S. 217ff.

[3]) A. a. O. S. 437.

gewährung im Verein mit einer Rationierung oder nötigenfalls durch Massenspeisungen das gleiche soziale Ziel hätte erreichen lassen, mag nebenher angemerkt werden. So berechtigt die Festsetzung von Preistaxen bei plötzlichen und vorübergehenden Störungen der Versorgung einzelner Bezirke sein kann, so muß man doch unsere Höchstpreispolitik vom wirtschaftlichen Standpunkte als einen verhängnisvollen Fehler unserer Wirtschaftspolitik bezeichnen.

II. Abschnitt.

Kriegswucher, Gewinnbeschränkung im Kriege.

§ 9. Die gesetzliche Grundlage.

Ohne Rücksicht auf die Stellung, die man den Höchstpreisen gegenüber einnimmt, kann man darüber streiten, ob die mit ihnen gegebene Schablonisierung neben den Nachteilen nicht auch beachtenswerte Vorteile bietet. Viel wird darauf ankommen, ob man wirtschaftliche Gesichtspunkte oder solche einer leichten und schnellen Rechtsverfolgung in den Vordergrund stellt. Aber es besteht auch kein Zweifel, daß man mit den starren Höchstpreisen nur einen relativ kleinen Teil des Wirtschaftslebens zu meistern versuchen kann; will man ganze Arbeit verrichten, so muß man auch mit einer Individualisierung in der Preispolitik, mit einer „begrifflichen Preisbegrenzung" vorgehen,

„die einerseits für den gesamten Warenverkehr oder doch ein mehr oder weniger großes Gebiet dieses Warenverkehrs anwendbar ist, und andererseits der Eigenart des einzelnen Preisfalles nachzugehen gestattet"[1]).

Weil man Höchstpreise nur für eine begrenzte Anzahl von Waren praktisch festsetzen kann, bedürfen die Preistaxen einer Ergänzung, denn es ist auf die Dauer unmöglich, die Preise für einzelne Waren festzulegen, wenn das freie Spiel der Kräfte namentlich bei solchen erhalten bleibt, die zur Herstellung preisgebundener Waren benötigt werden.

Schon in den früheren grundsätzlichen Darlegungen wurde gesagt, daß die individualisierende Preisregelung in unserer Kriegswirtschaft durch eine Beschränkung der möglichen privatwirtschaftlichen Gewinne, namentlich der Kriegskonjunkturgewinne angestrebt worden sei. Aber eine solche Gewinnbegrenzung kann nicht ohne weiteres als eine wirksame Ergänzung der Höchstpreise angesehen werden. Während nämlich im einen Falle die Bestandteile des Preises in ihrer Gesamtsumme nach oben

---

[1]) Deite, Der gerechte Preis. Deutsche Wirtschaftszeitung. XII. Jahrg. 1916. Sp. 697ff.

begrenzt sind, ist das im anderen nur für einen einzigen Preisbestandteil geschehen. Das ist wichtig genug, um vor einer eingehenden Würdigung der „Individualisierungsmethode" hervorgehoben zu werden.

Fast ein Jahr nach Beginn des Krieges, am 23. Juli 1915, erging die Bekanntmachung gegen übermäßige Preissteigerung, die in ihrem hier insbesondere interessierenden § 5 Abs. 1 mit Gefängnis bis zu einem Jahre und mit Geldstrafe bis zu zehntausend Mark oder mit einer dieser Strafen den bedrohte,

der „für Gegenstände des täglichen Bedarfs, insbesondere für Nahrungs- und Futtermittel aller Art, für rohe Naturerzeugnisse, Heiz- und Leuchtstoffe sowie für Gegenstände des Kriegsbedarfs Preise fordert, die unter Berücksichtigung der gesamten Verhältnisse, insbesondere der Marktlage, einen übermäßigen Gewinn enthalten. . . ."

In diesem Wortlaut der sog. Preissteigerungsverordnung war schon enthalten, daß sie nicht nur für höchstpreisfreie Waren gelten sollte. Das blieb jedoch nur eine kurze Zeit so; eine Verordnung vom 22. August 1915 bestimmte nämlich, daß die Kriegswucherverordnung keine Anwendung finden solle, insoweit Höchstpreise festgesetzt seien. Die Ergänzung der Wucherverordnung vom 23. März 1916 stellte aber den anfänglichen Zustand wieder her, der, wenn man sich den ursprünglichen Sinn der Höchstpreise vergegenwärtigt, eigentlich selbstverständlich war. Die Höchstpreise sollten eine oberste Grenze für die Preisentwicklung und nicht einen Normalpreis, eine Taxe bilden. Praktisch hatte aber die Möglichkeit, die Preissteigerungsverordnung bei Innehaltung von Höchstpreisen zur Anwendung zu bringen, so gut wie gar keine Bedeutung erlangt. Es war deswegen zwar theoretisch bedeutsam, daß die „Verordnung gegen Preistreiberei" vom 8. Mai 1918 wieder bestimmte, ein Kriegswucher liege nicht vor, „wenn Höchstpreise oder von einer zuständigen Behörde festgesetzte Preise oder Vergütungen eingehalten werden", denn nunmehr waren im Rahmen behördlicher Taxen auch rechtlich wieder Konjunkturgewinne zulässig. Tatsächlich war der Höchstpreis aber längst zum konzessionierten Preis auch in den Fällen geworden, wo er einen „übermäßigen Gewinn" enthielt.

Alle diejenigen Unternehmungen aber, die unter der tatsächlichen Herrschaft der Preissteigerungsverordnung standen, hatten keine Möglichkeit, gesetzlich zulässige Konjunkturgewinne zu machen, denn — so sagt der Sprecher des Reichsgerichts, Reichsgerichtsrat Adolf Lobe[1]) —

„jede lediglich auf die anwachsende Knappheit der Vorräte und die Ausschaltung der Konkurrenz zurückzuführende Preissteigerung und Erhöhung des Reingewinnes, wie er zu Friedenszeiten bei Bestehen der Konkurrenz üblich war, ist übermäßig".

---

[1]) Übermäßiger Gewinn. Leipzig 1916. S. 20/21.

Zu dieser Auslegung der Preissteigerungsverordnung ist auch in wiederholten Entscheidungen unser höchster Gerichtshof gekommen; das Reichsgericht vertrat mit aller Schärfe den Standpunkt: Der Krieg soll nicht als Konjunktur ausgenutzt werden. Aus einer durch den Krieg entstandenen Warenknappheit sollen nicht einzelne zum Nachteil der Verbraucher einen mühelosen Gewinn erzielen. Die bereits bekannten Erwägungen spielen also auch hier eine entscheidende Rolle; es sollen Preise verhindert werden, die „für die große Menge des Volkes ganz unerschwinglich hoch" sind[1]).

Nun blieb aber die Preissteigerungsverordnung keineswegs auf Nahrung und Notdurft der „großen Masse des Volkes" beschränkt. Sowohl die Rechtsprechung als auch die für die Verwirklichung der Preisgesetze namentlich in Betracht kommenden Preisprüfungstellen waren — schon um nicht immer den Nachweis führen zu müssen, daß die im Einzelfalle in Frage kommende Ware zu den „Gegenständen des täglichen Bedarfs" gehöre — bestrebt, den Begriff möglichst umfassend auszulegen. Das Reichsgericht insbesondere hat entschieden[2]), daß es nicht darauf ankomme, daß ein täglicher Bedarf für jedermann in Frage kommen müsse, vielmehr (Mitt. II, 1917, S. 69):

„Die Gegenstände müssen nur solche sein, für die in der Gesamtheit des Volkes täglich ein Bedürfnis vorliegen kann, das Befriedigung heischt. Nur ausnahmsweise genossene Leckerbissen (die eigentlichen Luxusartikel) können nicht zu den Gegenständen des täglichen Bedarfs gerechnet werden."

Durch diese Auslegung war es natürlich von besonderer Bedeutung geworden, mit möglichster Genauigkeit mindestens die Gesichtspunkte klarzustellen, nach denen die Frage, ob jeweils eine übermäßige Preissteigerung vorlag oder nicht, entschieden werden mußte. Daß eine genaue, für alle Fälle ausreichende Umgrenzung von vornherein nicht gefunden wurde, ist bei der großen Vielgestaltigkeit des Wirtschaftslebens ohne weiteres verständlich. Anpassungsfähige Maßstäbe gab es überhaupt nur zwei: den Marktpreis oder die Gestehungskosten.

Wollte man Konjunkturgewinne ausschalten, so war für die Benutzung des Marktpreises naturgemäß kein Platz, denn er ist ja gerade der Grund für die Entstehung von Konjunkturgewinnen; das im Kriege und durch ihn erhöhte Preisniveau verursachte Gewinne, die sonst nicht

---

[1]) Antwortschreiben des Präsidenten des Kriegsernährungsamts an den Deutschen Handelstag. Vgl. Mitt. f. Preisprüfungsstellen, I. Jahrg. 1916. S. 197.

[2]) Soweit nicht besonders vermerkt, sind die Entscheidungen des Reichsgerichts den Mitteilungen für Preisprüfungsstellen entnommen (demnächst abgekürzt: „Mitt."). Jahrgang und Seitenzahl sind der Einfachheit halber im Text in Klammern angegeben.

entstanden wären. Somit blieb also nur noch der Ausgang von den Selbstkosten. Damit ist freilich die Frage noch nicht beantwortet, ob nicht auch bei Verwendung dieses Maßstabes „Konjunkturgewinne" möglich sind: Müssen Selbstkosten berücksichtigt werden von Betrieben, die früher ohne Gewinn arbeiteten, oder von Wareneinheiten, die nur unter verhältnismäßig höheren sog. progressiven Kosten hergestellt werden können, so liegt darin eine Berücksichtigung der durch die starke Nachfrage geschaffenen Wirtschaftslage, die man ruhig als Konjunkturberücksichtigung ansprechen kann.

Wie weitgehend die Preissteigerungsverordnung auf das gesamte Erwerbsleben einwirken sollte, erkannte man erst, nachdem sie bereits einige Monate in Geltung war, und zwar auf Grundlage einer Reihe von Reichsgerichtsentscheidungen. Bis dahin war man sich der Tragweite der Wucherverordnung so recht gar nicht bewußt. Zwar brachte schon die Bekanntmachung über die Errichtung von Preisprüfungsstellen und die Versorgungsregelung vom 25. September 1915 zum Ausdruck, daß hinfort die Angemessenheit der Preise „auf Grundlage der Erzeugungs-, Verarbeitungs- und sonstigen Gestehungskosten" erfolgen solle, aber die zwei Monate vorher erlassene Preissteigerungsverordnung selbst sprach lediglich von einer „Berücksichtigung der gesamten Verhältnisse, insbesondere der Marktlage". Kein Wunder also, daß in den beteiligten Erwerbskreisen — und nicht nur dort — auch später noch lange Zeit die Meinung herrschte, die in der Verordnung ausdrücklich genannte Marktlage, also das Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage, sei entscheidend.

Fast ein Jahr nach Erlaß der Preissteigerungsverordnung hieß es z. B. in einer Zuschrift „aus juristischen Kreisen" an das „Berliner Tageblatt"[1]) sogar, die „Mehrzahl der Gerichte" habe den Gutachten der Interessentenorganisation des Handels folgend die Angemessenheit des Gewinnes durch einen Vergleich des üblichen Marktpreises mit dem Verkaufspreise ermittelt: „Die heute trotz der entgegenstehenden Reichsgerichtsentscheidungen praktisch noch herrschende Ansicht läßt wahllos alle Preise zu, wenn sie nur dem ‚üblichen Marktpreis' entsprechen."

Jedenfalls ist unbestreitbar, daß es außerordentlich schwierig ist, dem Erwerbsleben die altgewohnte Ausnutzung der Konjunktur erfolgreich zu untersagen, ihm namentlich zu verbieten, einen Preis zu fordern, der zu gleicher Zeit anderweitig gezahlt und gerne bewilligt wird. Nicht nur aus der kaufmännischen und rechtlichen Praxis heraus, sondern auch von wissenschaftlicher Seite wurde auf die Umkehrung des Wucherbegriffs hingewiesen. Žižek[2]), obwohl Befürworter der Preisregulierung durch die Obrigkeit, anerkennt ausdrücklich:

---

[1]) Nr. 344 vom 7. Juli 1916.

[2]) A. a. O. S. 398.

„Wenn die Preise lediglich aus ökonomischen Gründen steigen, können die Warenbesitzer dafür nicht verantwortlich gemacht werden. Immerhin ist die Erscheinung als „unverdienter Wertzuwachs“ vom sozialethischen Standpunkte eher ungünstig zu werten, namentlich in der jetzigen Zeit.“

Keineswegs wurde die völlige Abkehr von den Friedensgewohnheiten von den maßgeblichen Stellen irgendwie verkannt.

In einem bekannten Urteil des Landgerichts Chemnitz, das später Gegenstand einer grundlegenden bestätigenden Reichsgerichtsentscheidung wurde, hieß es beispielsweise, es sei ohne weiteres zuzugeben, daß bis zum Inkrafttreten der Preissteigerungsverordnung der Grundsatz des freien Spiels der Kräfte gegolten habe, d. h. man habe willkürliche Preise fordern können, wegen der Höhe des Gewinnes sei man früher unbeschränkt gewesen. Das sei aber nunmehr aus Gründen des Allgemeinwohles anders geworden, zwar sei das eine bedeutsame Abkehr von den seitherigen Gepflogenheiten, aber das Umdenken und Umlernen bleibe in der schweren Kriegszeit den Gewerbetreibenden ebensowenig erspart wie den vielen anderen Menschen (Mitt. I. 1916. S. 99).

Es ist nicht nur rechtlich, sondern auch wirtschaftlich von erheblichem Interesse zu sehen, wie das Reichsgericht den Grundsatz der Unzulässigkeit von Konjunkturgewinnen mit dem Wortlaut der Preissteigerungsverordnung zu vereinbaren versuchte. Unser höchster Gerichtshof ging — übrigens oft in bezeichnender gedanklicher Übereinstimmung mit den Entscheidungen oberster österreichischer Gerichte — davon aus, daß der im Kriege zustande kommende Preis etwas wesentlich anderes sei als der Friedenspreis. Während der Friedenspreis doch in der Regel mit ziemlicher Genauigkeit das wirkliche Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage nach Waren zum Ausdruck gebracht habe, komme der Kriegspreis sehr oft dadurch zustande, daß spekulative Machenschaften auf der einen Seite und übertriebene Furcht auf der anderen Seite den Preis unnötig in die Höhe trieben. In diesem Sinne hieß es auch gelegentlich in einem Urteil des bayerischen Obersten Landesgerichts (Mitt. II, 1917, S. 24):

„Der Marktpreis kann um so weniger maßgebend sein, als er regelmäßig die Folge, die äußere Erscheinung der vom Gesetz verpönten Preistreibereien ist und zur Ursache die durch den Krieg hervorgerufene Notlage hat, die von den Verkäufern durch Preiserhöhungen gegenüber den ihnen machtlos gegenüberstehenden Käufern ausgebeutet wird.“

Das Reichsgericht unterschied daher zwischen Marktpreis und Marktlage. Daß die Marktlage berücksichtigt werden solle, sage die Preissteigerungsverordnung ausdrücklich, aber „die vom Gesetz gewollte richtige Berücksichtigung der Marktlage erheischt unter Umständen geradezu ein Hinuntergehen unter den Marktpreis“; denn „Marktpreis und Marktlage sind nicht gleichbedeutende Begriffe, vielmehr ist der

erstere der engere, der zweite der allgemeinere, immerhin stehen beide in gewisser Wechselbeziehung".

Darüber hinaus soll aber auch ein unter Ausschaltung spekulativer Einflüsse zustandegekommener Marktpreis nicht als Richtschnur in Frage kommen können. Gegenüber dem Verlangen der Ältesten der Kaufmannschaft von Berlin, daß ein „auf einwandfreier und hinreichend breiter Grundlage" gewonnener Marktpreis als Vergleichsmaß genommen werden solle, machte Lobe in seinem offenen Brief an die Ältesten in Übereinstimmung mit dem Reichsgericht geltend[1]):

„Aber er ist ein Marktpreis, der dem Verkäufer einen übermäßigen Gewinn bringt, eben weil er nur aus den Gewinn begünstigenden Faktoren gebildet wurde, und die den Gewinn mäßigenden durch die besondere Wirtschaftslage des Krieges ausgeschlossen sind."

Deshalb mußte nach den Reichsgerichtsentscheidungen dieser Marktpreis auch in der Regel unterboten werden, da nicht nur der Marktpreis, sondern auch die Marktlage des Krieges eine wesentlich andere sei als die des Friedens. Während des Krieges könne man für Gegenstände des täglichen Bedarfs in der Regel von keiner Marktlage, sondern nur von einer Marktnotlage sprechen.

„Schon das ist im Sinne der Bundesratsverordnung eine Notmarktlage, die durch erhebliche Warenknappheit auf der einen Seite und gesteigerte Nachfrage auf der anderen Seite auf natürliche Weise entsteht, sofern diese Warenknappheit lediglich durch den Krieg hervorgerufen wird."[2])

Selbstverständlich kann nicht bestritten werden, daß die Preisbildung im Kriege ganz besonders leicht und stark durch spekulative Einflüsse beeinträchtigt werden kann. Aber ebensowenig kann ein Zweifel darüber bestehen, daß man es sich in den meisten Fällen sehr leicht machte bei der Ergründung der Ursachen von Preissteigerungen. In Wirklichkeit würde es ja auch gar nicht möglich sein, im Einzelfalle die Preissteigerung zahlenmäßig in eine „berechtigte" und „unberechtigte spekulative" zu zerlegen. Die Unterscheidung zwischen Marktpreis und Marktlage mag theoretisch einwandfrei sein, sie ist für die Praxis so lange belanglos, als bis der angeblich der Marktlage entsprechende Marktpreis nicht genau festgestellt und — Verkäufer und Käufer beigebracht werden, die zu diesem Preise handeln wollen. Mit dem Begriff der Marktlage kann man zwar theoretische Spekulationen anstellen, aber der einzige und beste zahlenmäßige Ausdruck der Marktlage — so schlecht er im Einzelfalle auch sein mag — ist immer noch der „freie", am Markte gezahlte Preis.

---

[1]) A. a. O. S. 17.

[2]) Vgl. Mitt. I. Jahrg. 1916. S. 194.

Eine Notlage im Sinne des Reichsgerichts würde auch bei jeder Friedensteuerung vorliegen; auch da muß eine Anzahl Käufer als Mitbieter ausscheiden, weil die Ware nicht ausreicht, um die in ihrem Umfange übrigens starken Einschränkungen zugänglichen Bedürfnisse zu befriedigen; die Marktnotlage des Friedens kann nur graduell von der des Krieges verschieden sein, nie grundsätzlich. Vom Reichsgericht wurde übrigens ausdrücklich zugegeben, daß die Herausbildung der Notmarktlage „ein rein wirtschaftlicher Vorgang" (Mitt. I, Jahrg. 1916, S. 194) sei. Praktisch war es jedenfalls ohne jede Bedeutung, daß da, „wo eine Marktlage vorliegt, die nicht eine auf dem Kriege beruhende Warenknappheit zur Grundlage hat, der Marktpreis in gleicher Weise wie im Frieden ein gültiger Maßstab bleibt[1]". Es gab eben keine Waren, die reichlich vorhanden waren, im Kriege werden alle Waren knapp.

Es ist nicht recht verständlich, weshalb man, anstatt zu derartig gekünstelten Konstruktionen seine Zuflucht zu nehmen, die Kriegswuchergesetzgebung nicht eher abänderte als zum 1. Juni 1918 durch die Verordnung gegen Preistreiberei, in der — nach langem Kampfe auch im Rahmen der interessierten Behörden — einfach der Zusatz „insbesondere der Marktlage" gestrichen wurde. Man beseitigte damit formell den so viel umstrittenen Zusatz, ohne jede Möglichkeit, die Marktlage zu berücksichtigen, zu nehmen; denn diese war ja noch immer Teil der zur Beurteilung heranzuziehenden „gesamten Verhältnisse".

Von verschiedenen Seiten ist versucht worden, die Bedeutung der Ausschaltung des Marktpreises als Maßstab für die Preisangemessenheit herabzusetzen. Beispielsweise wurde darauf hingewiesen, daß eine Notmarktlage auch im Frieden durch Streichung des Börsenkurses bei plötzlich einsetzender sehr starker Nachfrage und bei ebensolchem Angebot anerkannt sei. Aber das Entscheidende ist doch, daß diese Notmarktlage nur wenige Tage anerkannt wurde und dann die freie Preisnotierung wieder in ihre Rechte trat, lediglich einem tatsächlichen oder vermeintlichen vorübergehenden Mißverhältnis zwischen Angebot und Nachfrage sollte Rechnung getragen werden. Den entgegengesetzten Standpunkt vertraten übereinstimmend mit dem Deutschen Handelstag die Ältesten der Kaufmannschaft in einer Eingabe an den Reichskanzler vom 24. März 1917[2], in der festgestellt wird:

„Es widerspricht kaufmännischen Gewohnheiten und Bedürfnissen, die Angemessenheit der Preise vorwiegend auf Grundlage der Gestehungskosten zu beurteilen."

---

[1]) Lobe, a. a. O. S. 18.

[2]) Vgl. Kriegswucher. Nach den Entscheidungen des Reichsgerichts. 3. Aufl. Berlin 1917. S. 43.

Mit Recht machte aber demgegenüber schon Lobe in seinem offenen Brief geltend[1]), daß es im Handel genug Fälle gebe, wo ein Marktpreis überhaupt nicht entstehe und der Handel auch ohne ihn bei der Preisberechnung für seine Ware auskommen müsse. Auch darauf wies er hin, daß bei Markenartikeln die Preisfestsetzung schon durch den Hersteller erfolgt, ehe die Ware überhaupt an den Markt kommt, wenn auch anerkannt werden muß, daß die Preisfestsetzung nicht rein willkürlich erfolgen kann, sondern auf die Dauer dem Nutzeffekt der Ware und dem — Preise der Konkurrenzfabrikate entsprechen muß. Davon ganz abgesehen, wird man namentlich für den Kleinhandel nicht die überragende Bedeutung des Marktpreises anerkennen können, die ihm als Argument gegen die Preissteigerungsverordnung oft beigelegt worden ist.

Der Ortsausschuß des Kleinhandels zu Dresden[2]) z. B. glaubte feststellen zu müssen, „daß im Frieden der Marktpreis für sehr viele (wenn nicht die meisten) Kaufleute der einzige Maßstab war, nach dem sie ihre Verkaufspreise richten konnten und gerichtet haben".

Tatsächlich hat aber im Kleinhandel die Bestimmung der Preise auf Grundlage der Gestehungskosten auch im Frieden schon eine größere Bedeutung gehabt als die Berücksichtigung eines hier in vielen Fällen doch problematischen Marktpreises. Wesentlich anders ist es freilich beim Großhandel. Dieser war im Frieden durchaus gezwungen, seine Verkaufspreise den wechselnden Konjunkturen anzupassen. Wo das einmal beim Verkauf an die Detaillisten nicht geschah, war es doch wohl in erster Linie auf die mangelnde Marktübersicht der letzteren zurückzuführen, die übrigens bei dem starken Wettlauf um die Kundschaft kaum noch in Betracht kam. Aber selbst wenn man diese Gewohnheit anerkennt, so ist damit noch nicht zugegeben, daß auf eine derartige Gewohnheit in der Kriegswirtschaft Rücksicht genommen werden müßte; verlangt das Allgemeininteresse einen Bruch mit den Friedensgewohnheiten, so muß sich der Großhandel, der sich sonst mit Recht seiner starken Anpassungsfähigkeit rühmt, auch hier den neuartigen Verhältnissen fügen. Lediglich Zweckmäßigkeitsgesichtspunkte können mithin den Ausschlag geben.

Die Frage, ob es zweckmäßig ist, den Marktpreis als Beurteilungsmaßstab für die Angemessenheit der Preise während des Krieges auszuschalten, wird nicht ohne Stellungnahme zur Vorfrage beantwortet werden können, ob überhaupt in der Kriegswirtschaft ein einwandfreier Marktpreis ermittelt werden kann. Nicht zuletzt erfahrene und fähige Kaufleute haben mit Recht darauf hingewiesen, daß man von interessierter Seite sich

---

[1]) A. a. O. S. 18.

[2]) Der Kleinhandel unter dem Druck der Reichsgerichtsentscheidungen zum Wuchergesetz. Dresden, März 1917. S. 10.

eine genehme „Marktlage" zu schaffen versuchen werde. Auch die Ältesten der Kaufmannschaft[1]) anerkennen ausdrücklich,

„daß für viele Waren kein richtiger Marktpreis mehr zustande kommt," sie meinen aber doch, es sei nicht notwendig, „die Kosten des einzelnen Kaufmannes in der inquisitorischen Art und Weise durchzugehen, wie dies die reichsgerichtliche Rechtsprechung wohl oder übel für die unteren Gerichte notwendig macht: Läßt sich nicht durch Sachverständige oder amtliche Handelsvertretungen auch hier ein Preis ermitteln, zu dem die Ware im allgemeinen hätte verkauft werden dürfen, um dem Durchschnitt der Betriebe angemessenen Nutzen abzuwerfen? Es ist durchaus möglich, einen solchen angemessenen Preis auch für eine Ware zu finden, für die kein richtiger Marktpreis besteht, ohne die Gestehungskosten des einzelnen Verkäufers zum Ausgangspunkt zu nehmen. . ."

Dem wird man im Prinzip auch dann zustimmen, wenn man in bezug auf die Heranziehung fähiger und unbedingt zuverlässiger Sachverständiger nicht denselben Optimismus hat wie die „Ältesten".

Diese mögliche Schwierigkeit aber tritt völlig zurück hinter der Frage, ob die Ausschaltung des Preises als volkswirtschaftlicher „Regulator" erwünscht ist oder nicht. Lobe[2]) macht in seiner Polemik gegen die Ältesten geltend, die Ausschaltung der Marktlage als Maßstab geschehe nicht in bezug auf die Angemessenheit des Preises, sondern die des Gewinnes. Ob das mit dem Wortlaut des (früheren) Gesetzes zu vereinbaren ist, mag dahin gestellt bleiben, jedenfalls wäre es volkswirtschaftlich nur dann entscheidend, wenn nicht der Preis, sondern die Verteilung des Verkaufserlöses an die Mitwirkenden bei der Warenbereitstellung die Hauptsache wäre. Tatsächlich ist nicht der im Einzelfall ganz verschiedene, sich aus verschieden günstigen Produktionsbedingungen ergebende, von Außenstehenden vielleicht gar nicht berechenbare Gewinn der Regulator der Volkswirtschaft, sondern der weithin sichtbare Preis, auf Grund dessen der Unternehmer erst für sich selbst berechnen muß, ob er konkurrenzfähig ist oder nicht. Wer am Markte konkurrieren will, darf zum mindesten nicht mehr als die bisherigen Verkäufer fordern, auch im Kriege. Derjenige, der eine Ware produzieren will, der eine solche von einem Orte, an dem sie einen verhältnismäßig niedrigen Wert hat, an einen solchen mit hohem Wert bringen will, muß wissen, welchen Lohn er für seine wirtschaftlich produktive Tätigkeit bekommt, wenn er weiter mit demselben Interesse arbeiten soll. Vollzieht sicht die Preisgestaltung nicht im Lichte des freien Marktes, dann besteht nicht nur die Gefahr, daß

[1]) Kriegswucher, Handel und Reichsgericht. Antwort der Ältesten der Kaufmannschaft von Berlin auf den offenen Brief des Herrn Reichsgerichtsrat Dr. Adolf Lobe. Berlin 1917. S. 21.

[2]) A. a. O. S. 12.

vorhandene Bedürfnisse nicht befriedigt werden, obwohl es durchaus möglich wäre, oder daß die begrenzten Gütervorräte nicht da benutzt werden, wo sie am meisten Nutzen stiften, sondern daß auch diejenigen Produzenten oder Händler sich nicht mehr in ihrer Stellung bedroht sehen, die bisher für die Versorgung in Betracht kamen.

Volkswirtschaftlich kann man sich eigentlich kaum eine schärfere Selbstkritik denken, als wenn von maßgeblicher Stelle verkündet werden muß, daß eine Preisforderung über den Marktpreis hinaus sehr wohl als „angemessen" im Sinne der Preissteigerungsverordnung gelten könne, ebensogut als wie die Berechnung des Marktpreises bereits eine erhebliche übermäßige Preissteigerung in sich schließen könne. Zu einer derartigen Schlußfolgerung kann man eben nur dann kommen, wenn man wirtschaftliche Leistungen nicht wirtschaftlich, sondern nach anderen Gesichtspunkten wertet, wenn man sich der Auffassung hingibt, es bestehe weniger Interesse daran, Leistungen zu erzielen, als dafür zu sorgen, daß mit der Einzelleistung kein zu großer privatwirtschaftlicher Vorteil erzielt werde.

Noch etwas anderes ist für die volkswirtschaftliche Würdigung der Ausschaltung des Markpreises von größter Bedeutung: Die Beurteilung der Preisangemessenheit auf Grundlage der Selbstkosten muß dahin führen, daß für dieselbe wirtschaftliche Leistung unter Umständen ein ganz verschiedenes Entgelt gezahlt werden muß, je nachdem unter günstigen oder ungünstigen Bedingungen, mehr oder weniger wirtschaftlich, ja vielleicht ganz unwirtschaftlich gearbeitet wurde. Damit entsteht die Gefahr, daß die wirtschaftliche Tüchtigkeit genau so entlohnt wird wie die mangelnde Fähigkeit, oder daß doch mindestens das Streben nach möglichst niedrigen Selbstkosten eine merkliche Beeinträchtigung erfährt, da ja die Prämie für besondere Leistungen von vonherein stark bedroht ist. Auch kann nicht bestritten werden, daß die Differenzierung der Preise für die gleiche Ware „fast jeden Warenkaufmann zum Konflikt mit dem Gesetze treibt", wie es in der Entgegnung der „Ältesten" gegenüber Lobes offenem Brief heißt.

In der Differenzierung der Preise lediglich infolge der verschiedenen Gestehungskosten der einzelnen Wareneinheit liegen nicht nur so erhebliche Schwierigkeiten, daß man nicht selten von einer praktischen Unmöglichkeit sprechen kann, sondern auch eine starke volkswirtschaftliche Gefahr, die bei Höchstpreisen vermieden werden kann. Die Höchstpreise sind in ihrer tatsächlichen Bedeutung Einheitspreise, sie sind daher ein weithin sichtbares Signal für die Produktion, unter Umständen diese auszudehnen oder zu verschieben. Bei der strengen Befolgung der „Individualisierungs-

methode" aber ist kein einheitlicher, weithin sichtbarer Preis das Ergebnis, sondern eine Vielheit von Preisen, die natürlich die Übersicht über den Markt und damit die volkswirtschaftlich am meisten erwünschte Produktion entschieden erschweren muß. Freilich besteht andererseits bei der Gewinnbeschränkung auch nicht die Gefahr, daß durch zu niedrige Preise eine bereits im Gang befindliche und erwünschte Produktion unterdrückt wird, oder daß durch falsch abgestimmte Preise Ausmaß und Richtung der Produktion ungünstig beeinflußt werden, wie das bei den starren Höchstpreisen leicht der Fall sein kann. Das gilt allerdings nur für den Fall, daß wirklich auch ein erstrebenswerter Gewinn dem Unternehmer belassen wird, auf den er unter allen Umständen rechnen kann; ist er auch nur im Zweifel darüber, ob sich seine Arbeit, namentlich eine für ihn völlig neue lohnt, so kann auch dann eine volkswirtschaftlich durchaus unerwünschte Hemmung der wirtschaftlichen Arbeit eintreten.

Von welcher Bedeutung die Differenzierung in den Produktionskosten und ihrer Bewegung in der Industrie schon im zweiten Kriegsjahre war, geht aus einer Notiz hervor, die im Dezember 1916 anläßlich einer Erhöhung der Brennstoffpreise durch die Zeitungen ging. Nach Hinweis auf die von der Regierung anerkannte Notwendigkeit einer Preiserhöhung hieß es:

„In Oberschlesien hatte eine Gesellschaft mit drei modernen großen Bergwerken in der ganzen Zeit von Beginn des Krieges bis Anfang des Jahres 1916 nur eine Erhöhung ihrer Selbstkosten um 2,39 Mark zu verzeichnen, im letzten Oktober allein eine solche von 2,22 Mark. Eine andere hatte bis Anfang 1916 nur eine Erhöhung der Selbstkosten von 0,88 Mark zu verzeichnen, in den ersten neun Monaten 1916 aber eine solche um 2,47 Mark!"

Auch im Handel war die Entwicklung eine ähnliche. Diejenigen Firmen, deren Umsatz stark zurückging und keinen Ersatz gefunden hatten, mußten eine viel stärkere Unkostensteigerung aufweisen als die Konkurrenz, bei der infolge eines zum mindesten nicht im gleichen Maße zurückgegangenen Umsatzes das einzelne Produkt weniger belastet war, vielleicht weil rechtzeitig eine lohnende Umstellung des Betriebes gelungen war. So erklärt es sich wohl wesentlich mit, was Schaer[1]) berichtet: Bei 60 Betrieben eines und desselben Exportartikels hatte eine Firma mit 2,75 M. den niedrigsten, eine andere mit 8 M. für je 100 kg der abgesetzten Ware den höchsten Satz für Betriebskosten.

Nicht minder zu berücksichtigen sind auch die unmittelbaren Wirkungen auf die Nachfrage. Daß der Verkauf „zum alten Preise" zur Deckung jedes voraussichtlich in absehbarer Zeit nur möglichen Bedarfs anreizt, somit Marktstörungen und unzweckmäßige Warenverteilung begünstigt, ist

---

[1]) A. a. O. S. 28.

wahrscheinlich. Man könnte geneigt sein, anzunehmen, eine Verbrauchsbeschränkung und eine zeitliche „Streckung" der Vorräte werde vom Käufer schon deswegen erstrebt, weil er sich sagen muß, daß ein Ersatz nur unter erheblich größeren materiellen Aufwendungen möglich ist als beim letzten Kauf. Aber ob eine derartige Überlegung namentlich in den breiten Verbraucherschichten zutrifft, ist zum mindesten zweifelhaft. Darüber hinaus ergibt sich bei differenzierter Preisgestaltung für dieselbe Ware die schwierige Frage, wer von den Konsumenten soll denn die billige, natürlich verhältnismäßig knappe, „alte Ware" haben; derjenige, der als erster Reflektant erscheint; der befreundete oder der alte Kunde; jemand, der „Ware gegen Ware" kauft — im Kriege fürwahr keine Seltenheit mehr — oder wer sonst? Eine Bevorzugung bestimmter Käufer liegt so nahe und ist so natürlich, daß ein Kampf dagegen ziemlich aussichtslos sein muß, sehr entgegen den Wünschen derjenigen, die eine „gerechte" Verteilung wollen.

Diese natürliche Bevorzugung ist wieder ein Entstehungsgrund für den „Kettenhandel". Es liegt doch zu nahe, daß der Besitzer größerer Mengen alter Waren demjenigen verkauft, mit dem er das „glatteste" Geschäft — bei sonst gleichbleibenden Preisen — macht, der also große Posten gegen Kasse bzw. vorherige Barzahlung kauft. Wird aber ein solches Geschäft getätigt, dann ist nicht selten mindestens eine der beiden Parteien zum Kettenhändler geworden, denn hier trifft sehr leicht die vom Reichsgericht in einer Entscheidung vom 23. März 1917 aufgestellte Begriffsbestimmung des Kettenhandels zu, wonach ein strafbarer Kettenhandel dann vorliegt,

„wenn von Händlern an solche Händler geliefert wird, die eine wirtschaftlich gleichartige Funktion erfüllen, einander also gleichstehen, dieselbe wirtschaftliche Aufgabe bei der Verteilung aber auch von einem allein erfüllt werden kann, nicht mehrere an ihr teilzunehmen brauchen, so z. B. wenn der Großhändler an den Großhändler, der Kleinhändler an den Kleinhändler liefert".

Man wird natürlich demgegenüber auf das Verbot des Kettenhandels hinweisen, aber ganz abgesehen davon, daß die Existenz des Verbotes noch lange nichts über seine Wirksamkeit besagt — so manche Kriegsverordnung gibt Zeugnis davon —, stößt die praktisch einwandfreie Feststellung von Kettenhandel oft genug auf erhebliche Schwierigkeiten, die Zahl der wirtschaftlich gerechtfertigten Glieder zwischen Erzeugung und Verbrauch ist nicht absolut fest bestimmt. Sie schwankt zunächst bei den verschiedenen Warengattungen, darüber hinaus ist sie bei geringem Verdienst der einzelnen Glieder größer als bei hohem Verdienstaufschlag. Es kommt wirtschaftlich betrachtet nicht darauf an, wieviel Unternehmungen an der Erzielung eines wirtschaftlichen

Endeffektes mitgewirkt haben, sondern die Hauptsache ist, daß die Gesamtleistung möglichst billig und gut erzielt wird.

Jedenfalls gibt es zu denken, wenn 1916/17 in amtlichen Veröffentlichungen — mehr oder weniger erstaunt — der Kettenhandel als eine neue Art des Preiswuchers bezeichnet wurde, eine solche, die an Stelle des vermeintlich im Rückgang befindlichen alten „Preiswuchers" auftrat. Auch muß nachdrücklich hervorgehoben werden, daß die Frage „Wer soll der glückliche Käufer sein?" im Gegensatz zu dem in der bisherigen Literatur so gut wie ausschließlich exemplifizierten Fall des Kleinverkaufs im Großhandel bei den nicht höchstpreisgebundenen Waren seine größte B deutung hatte. Sollte es hier gelingen, differenzierte Preise für die gleiche Ware allgemein durchzusetzen — was nach den Kriegserfahrungen bezweifelt werden muß —, dann würde nicht nur die schon charakterisierte Schädigung der volkswirtschaftlich am meisten erwünschten Produktion eintreten, sondern es würde auch verhindert, daß die Ware zu einem Preise verkauft wird, der eine möglichst sparsame und zweckmäßige Verwendung erreicht. Der Verkäufer darf ja nur einen „angemessenen" Gewinn erzielen, also hat der Kaufreflektant, der die höchsten Preise bietet, nicht mehr die meisten Aussichten, die Ware zu bekommen — wenn eben das Gesetz wirksam durchgesetzt werden kann.

§ 10. Spezielle Grundsätze und Probleme der Preisprüfung.

Es ist ohne weiteres zu verstehen, daß die Ausschaltung des Marktpreises als Maßstab für die Angemessenheit der Preise in den Kreisen auf erhebliche Schwierigkeiten stoßen muß, denen dadurch die Gewinnaussichten ganz erheblich geschmälert werden. Dieser Umstand, mehr aber noch die Tatsache, daß über das Ziel der Kriegswuchergesetzgebung und über die Art der Verfolgung dieses Zieles leider nicht nur in den betroffenen Interessentenkreisen, sondern auch an amtlichen Stellen lange Zeit erhebliche Unklarheiten herrschten, ist bei dem Für und Wider gegen die Preiswuchergesetzgebung stets im Auge zu behalten. Es ist für das gesamte Wirtschaftsleben von größter Bedeutung, daß über derartig entscheidende Dinge volle Klarheit herrscht und nicht durch eine — vielleicht notwendigerweise eintretende — falsche Auslegung von Gesetz und Rechtsprechung „starke Beunruhigung" in den beteiligten Erwerbskreisen hervorgerufen wird. Außerordentlich viel hängt deswegen davon ab, daß einerseits die aufgestellten Richtlinien so klar wie möglich formuliert sind, und andererseits die Ausführung dieser Richtlinien in die Hände von Leuten gelegt wird, die das notwendige Verständnis und nicht nur den guten Willen

haben, die toten Gesetzesparagraphen auf die mannigfache lebendige Praxis anzuwenden.

Bei der entscheidenden Bedeutung, die die reichsgerichtliche Rechtsprechung für die Preiswucherverfolgung erlangte, ist es naturgemäß wichtig, die Grundsätze des Reichsgerichts für die Beurteilung der Preisangemessenheit kennen zu lernen. Sehen wir zu, was Lobe[1]) auf Grund und an Hand der Reichsgerichtsentscheidungen sagt. Vorab muß freilich bemerkt, werden daß er wahrlich nicht übertreibt, wenn er noch im Mai 1917 — also fast zwei Jahre nach Erlaß der Preissteigerungsverordnung — feststellen muß, über den Begriff des Reingewinns und seine Berechnung, wie sie das Reichsgericht verlange, seien „die merkwürdigsten Mißverständnisse" vorhanden. Dabei handelte es sich um eine Frage, „die unser ganzes Wirtschaftsleben berührt und darum die Anteilnahme aller Volkskreise herausfordert". Lobe führt aus:

„Über den volkswirtschaftlichen Begriff des Reingewinns und seine Bildung besteht kein Zweifel, mögen sich nun darüber namentlich die die wirtschaftlichen Zusammenhänge nicht immer überschauenden kleinen Händler klar sein oder nicht. Ein Reingewinn ist jedenfalls nur der Überschuß, den der Verkaufspreis über die Summe sämtlicher Gestehungskosten bringt. Zu diesem aber gehören: Der Einkaufspreis oder die Erzeugungskosten, die besonderen Betriebsunkosten, die anteiligen allgemeinen Betriebsunkosten, der Anteil am Kapitalzins, Risikoprämie und Unternehmerlohn."

Es ist wichtig genug, schon hier festzustellen, daß man nach „volkswirtschaftlichen Begriffen" das Wirtschaftsleben meistern wollte. Unverständlich ist es jedenfalls, daß bei einer so sehr die Lebensinteressen von Handel und Gewerbe berührenden Angelegenheit erklärt wird, es komme nicht darauf an, ob die — doch zahlenmäßig überlegenen und auch wirtschaftlich höchst bedeutsamen — kleinen Händler sich über den Begriff des Reingewinns klar seien oder nicht. Kann man dann noch mit gutem Gewissen einen solchen Händler wegen übermäßiger Preissteigerung vor den Strafrichter bringen, wenn man weiß, daß er den „angemessenen" Reingewinn nicht berechnen kann!?

Lobe schien sich übrigens keineswegs im unklaren darüber zu befinden, daß der neue Begriff der Selbstkosten mit der Anschauungsweise des täglichen Lebens gänzlich im Widerspruch stand. In seiner früheren Veröffentlichung[2]) schon mußte er ihn eingehend umschreiben und nachdrücklich betonen:

„Ein Gewinn, der nur Unternehmerlohn, Kapitalzins und Risiko-

---

[1]) A. a. O. S. 19/20.

[2]) Übermäßiger Gewinn. Leipzig 1916. S. 17.

prämie deckt und noch nicht zur Kapitalbildung reicht, kann niemals schon als übermäßig hoch angesehen werden."

Unter diesen Umständen ist es nur zu verständlich, wenn über den Kernpunkt der ganzen Frage nicht nur in den betroffenen Erwerbskreisen, sondern nicht zuletzt auch in den über 1000 örtlichen Preisprüfungsstellen des Deutschen Reiches jahrelang die größten Mißverständnisse geherrscht haben. Zum Teil rührte das auch daher, daß die Stellungnahme des Reichsgerichts keine einheitliche war, jedenfalls nicht einheitlich erschien, vielleicht weil es unter den zur Anwendung gelangten Begriffen oft etwas anderes verstand als Handel und Industrie. Es ist ferner fast selbstverständlich, daß in der Diskussion oft genug, man könnte beinahe sagen, zwei Jahre lang, regelmäßig von beiden Seiten aneinander vorbeigeredet wurde; wenn in großen Handelszeitungen falsche Auffassungen kommentiert und kritisiert wurden, und wenn selbst die Ältesten der Kaufmannschaft durch Lobe belehrt werden:

„Wenn man sich an die Männer der Gesetzgebung wendet, um eine angeblich unheilvolle Auslegung bestehender Gesetze durch die Gerichte zu beseitigen, so sollte vor allem erst diese Auslegung auch richtig und zuverlässig gekannt und dargestellt werden"[1]).

Es ist die Stärke der kaufmännischen Selbstkostenberechnung, daß sie nicht auf ungewissen Größen aufgebaut ist, sondern von tatsächlichen Aufwendungen ausgeht, wenn auch Schätzungen über die anteilsmäßige Heranziehung der einzelnen Waren zu den feststehenden Gesamtausgaben naturgemäß unvermeidlich sind. Dann, wenn man für Unternehmerlohn, Kapitalzins und Risikoprämie einen neuen Posten in die Selbstkostenberechnung einsetzen soll, steht man auf völlig unsicherem Boden. Bezüglich des Unternehmerlohns sagt uns Lobe[2]), er sei

„im allgemeinen nach der Höhe zu bemessen, wie sich der Lohn der angestellten leitenden Persönlichkeiten bei den in Betracht kommenden Unternehmungen und Geschäften üblicherweise stellt, also etwa nach dem Lohn der Direktoren, Prokuristen u. dgl."

Wäre das in der Praxis stets durchgeführt worden, so wäre oft genug das Ergebnis gewesen, daß der „angemessene" Preis durch die „Marktlage" nicht mehr gerechtfertigt gewesen wäre. Dazu kommt eine nicht unerhebliche praktische Schwierigkeit: Wer sagt, welcher Unternehmerlohn gerade im konkreten Falle angemessen ist, zumal Lobe[3]) versichert, daß der Unternehmer einer Prämie für eine von ihm bewiesene besondere

---

[1]) A. a. O. S. 4/5.
[2]) A. a. O. S. 22.
[3]) A. a. O. S. 31.

Geschicklichkeit und Rührigkeit nicht verlustig gehen solle, daß vielmehr der Unternehmerlohn dafür „entsprechend“ erhöht werden müsse?

Volkswirtschaftlich ist jedenfalls diese entsprechende Erhöhung des Unternehmerlohns von größter Bedeutung. Es ist von entscheidendem Werte, daß für eine überdurchschnittliche Leistung auch Extravergütungen gezahlt werden; in einer Zeit, wo wir mehr als je zuvor darauf sehen müssen, Kapital und Arbeit so nutzbringend wie nur irgendmöglich zu verwerten, gilt das erst recht. Aber wie steht es mit der Verwirklichung der guten Absichten? Die Berechtigung dieser Frage mag ein Beispiel dartun:

In einer Aktiengesellschaft gelingt im Kriege eine „überdurchschnittliche“ Leistung. Wie soll der erhöhte Unternehmerlohn in Rechnung gestellt werden, nachdem doch bereits in der Unkostenrechnung die tatsächlichen Bezüge der Direktoren, Prokuristen u. dgl. berücksichtigt sind. Wie soll ferner ermittelt werden, welches der „angemessene“ Anteil des konkreten Geschäfts am Unternehmerlohn ist? Vielleicht kann man sich im Ernstfalle, d. h. bei einer gerichtlichen Strafverfolgung darüber ein Jahr lang unter Hinzuziehung einer Anzahl Sachverständiger, vielleicht aber auch noch erheblich länger, streiten, ob es zulässig ist, für fingierte Personen Gehälter zu berechnen, wieviel diese eventuell zu beziehen hätten u. dgl. mehr.

Schon diese Überlegung zeigt, daß es aus volkswirtschaftlichen Gründen dringend geboten ist, in jeder Weise dafür zu sorgen, daß die Zahlung der „Prämie“ „garantiert“ wird, wenn man die Berechnung des Marktpreises — der vielleicht den einzigen zuverlässigen Maßstab für die Berechnung der Sondervergütungen abgeben kann — als unzulässig erklärt.

Einen noch unsichereren Bestandteil der Selbstkostenrechnung, so wie sie aufgemacht werden soll, bildet die Risikoprämie. Hierüber und über den Anteil am Kapitalzins hieß es gelegentlich im Handelsteil des „Berliner Tageblatt“[1]):

„Die Punkte Verzinsung des Anlagekapitals und Risikoprämie geben keinen bestimmten Anhalt, zumal da man bezüglich der Risikoprämie unter Umständen wieder mit dem Begriff des Angemessenen operieren muß, und daher die früheren Schwierigkeiten in neuer Form auftauchen, während die rechnerische Verteilung der Zinsen des Anlagekapitals auf eine bestimmte Warenmenge praktisch kaum durchzuführen ist.“

Tatsächlich wird man auch beim Kapitalzins „Angemessenheitsgesichtspunkte“ berücksichtigen müssen. Welcher Zinssatz soll beispielsweise für eine Branche mit verhältnismäßig starker Liquidität und welcher Satz für eine andere mit erheblich größerer Festlegung des Kapitals berechnet werden? Selbst wenn man alles in die Risikoprämie hineinlegen will und den „volkswirtschaftlichen Begriff“ des „reinen Zinses“ hier verwerten könnte, müßten bei einer genauen Preisprüfung noch die Fragen entschieden werden, ob nicht zuviel Eigenkapital im Unternehmen in-

---

[1]) Nr. 337 vom 26. Juli 1917.

vestiert ist, ob in einem Bankzinssatz eine zu hohe Risikoprämie in Anrechnung gekommen, und wieviel noch für den gleichen Zweck dem Unternehmer angerechnet werden kann; ob für eigenes Kapital derselbe Zinssatz berechnet werden darf als wie für fremdes, vielleicht sehr teuer aufgenommenes und manches andere. In einer sehr maßgeblichen örtlichen Preisprüfungsstelle wurde bezüglich der Risikoprämie gelegentlich allgemein der Standpunkt vertreten, daß ihre Berechnung bei außergewöhnlichen Geschäften zuzulassen, dagegen bei normalen Risiken abzulehnen sei: eine weitere Hineintragung von subjektiven Momenten in die überaus heikle, einer Schablonisierung durchaus widerstrebende Frage. Auch war die Entscheidung einer der fürwahr nicht seltenen Fälle, wo die reichsgerichtliche Stellungnahme nicht von den Preisprüfungsstellen übernommen wurde, obwohl diese keine eigene Justiz ausüben konnten. Dabei handelte es sich im vorliegenden Falle um eine Preisstelle, die nach ihren gesamten Grundsätzen dem Reichsgericht von jeher wohl am nächsten stand.

Alles in allem ergeben sich bei der Berechnung von Unternehmerlohn, Risikoprämie und Kapitalzins, die man zwar theoretisch erklären, aber praktisch gar nicht nachweisen kann, so viel Schwierigkeiten und Zweifel, daß man diese Posten besser ausgeschieden und die beteiligten Erwerbskreise dadurch weniger verwirrt hätte.

Die Ermittlung der Selbstkosten in dem in der Praxis gebräuchlichen Sinne bot noch Schwierigkeiten genug, die sich der Verwirklichung der Preiswucherverordnung in den Weg stellen. Es fehlte sogar nicht an recht beachtenswerten Stimmen, die zunächst von unüberwindlichen Hindernissen sprachen. Richard Calwer[1]) erklärte:

„Es ist unmöglich, für das einzelne (sc. landwirtschaftliche) Erzeugnis die wirklichen Produktionskosten festzustellen. Man kann das nicht für den einzelnen Betrieb, man kann es nicht für eine Masse von Betrieben, man kann es erst recht nicht für die Gesamtheit der Betriebe.“ Speziell im Hinblick auf die gesetzliche Aufgabe der Preisprüfungsstellen, angemessene Preise auf der Grundlage der Erzeugungs-, Verarbeitungs- und sonstigen Gestehungskosten“ (§ 4, Z. 1) zu ermitteln, heißt es weiter: „Mit Rücksicht auf die Unmöglichkeit, die wirklichen Produktionskosten festzustellen, sollte man davon absehen, den Preisprüfungsstellen eine undurchführbare Aufgabe zumuten zu wollen.“

Man kann kaum sagen, daß die spätere Praxis der Calwerschen Ansicht ganz Unrecht gegeben hätte. Im Gegenteil wurde in der Preisprüfungspraxis je länger desto mehr erkannt, daß die Selbstkostenberechnung bei Erzeugnissen der Landwirtschaft und der Viehhaltung im großen

---

[1]) Die Konjunktur, VIII. Jahrg. 1915/16. S. 288.

ganzen völlig versagte, versagen mußte, denn wie mit Recht Beckmann[1]) sagt, „der einzelne, in den Organismus verflochtene Zweig hat weder eigene Rentabilität, noch eigenes Gewinnstreben, noch eigene Berechenbarkeit, alles kann erst im Gesamtbetrieb niederschlagen". Die Ermittlung „angemessener" Preise mußte deswegen vielfach von bestehenden Preistaxen für verwandte Produkte ausgehen, deren Produktionskosten natürlich ebensowenig einwandfrei festgestellt oder auch festzustellen waren.

Als die Preisprüfungsstellen ihre Arbeit begannen, verließen sie sich — man möchte fast sagen auf Grund eines gesunden, der kaufmännischen Denkart naheliegenden Instinktes — in ihrem Urteil fast durchweg auf die absolute Differenz zwischen Selbstkosten und Verkaufspreis, also auf den Bruttoaufschlag beim Handel. Die schon gekennzeichnete Rechtsprechung, namentlich diejenige des Reichsgerichts führte jedoch schon bald zu einer Zurückdrängung dieser Praxis, so daß später der „Reingewinn" —im verschiedensten Sinne — maßgeblich war. Ob diese „neue Richtung" — abgesehen von der grundsätzlichen Frage des ganzen Systems — zweckmäßig war, kann bezweifelt werden, zunächst schon deswegen, weil bei Nachforschungen vom mittelgroßen und kleinen Unternehmer recht häufig geltend gemacht wurde, es sei unmöglich, die eigenen Gestehungskosten anzugeben, die vorhandenen Betriebseinrichtungen seien zu unvollkommen. Wurde Strafantrag wegen übermäßiger Preissteigerung gestellt, so gab sich natürlich der Betriebsleiter alle erdenkliche Mühe, eine Selbstkostenrechnung aufzumachen, auf Grund deren er, namentlich weil ja der „Reingewinn" maßgebend war, oft genug freigesprochen wurde, obwohl nach normalen kaufmännischen Begriffen ein ungewöhnlicher Aufschlag vorlag.

Damit ist schon ein noch wichtigerer Punkt angedeutet: da lediglich der Reingewinn an der Wareneinheit entscheidend sein sollte, war es besonders schwierig, den unwirtschaftlichen Aufwendungen beizukommen. Zwar hatte das Reichsgericht wiederholt entschieden, daß diese „unwirtschaftlichen und außer Verhältnis zum Gewinn stehenden Aufwendungen von Betriebsunkosten" nicht hinderten, einen Unternehmer auch dann wegen übermäßiger Preissteigerung zu bestrafen, wenn er keinen oder nur einen sehr geringen Reingewinn bezogen habe. (Vergl. Mitt. II. 1917. S. 33 u. 151.) Der Begriff, um den hier gestritten werden sollte, ist aber so subjektiv, daß praktisch nicht viel damit anzufangen ist. Bestenfalls kam es tatsächlich in den meisten Fällen dahin, daß der eine Sachverständige das Vorliegen unwirtschaftlicher Aufwendungen bejahte, während der andere es verneinte. Daß mangelnde Gutgläubigkeit für die Verneinung entscheidend war, kann dabei ja so gut wie nie nachgewiesen werden.

[1]) A. a. O. S. 615.

Nichts anders ist es dem Spezialfall der „unwirtschaftlichen Aufwendungen", den Lobe[1]) im folgenden im Auge hat, und der eine stets steigende Bedeutung erlangte:

„Sinkt der Umsatz wegen Warenknappheit oder aus sonstigen Gründen soweit herab, daß die anteiligen Geschäftsunkosten, wollte man sie in der zur Aufrechterhaltung des Geschäfts nötigen Weise unumschränkt in Ansatz bringen, den Verkaufspreis übermäßig steigern würden, so ist dies dann nicht statthaft, wenn der ganze Betrieb nur noch eigenwirtschaftliche Bedürfnisse erfüllt, der Gemeinwirtschaft aber nicht mehr dient, weil die aufgewendeten Kräfte keine für die Gesamtwirtschaft nützliche Wirkung mehr hervorbringen."

So selbstverständlich dieser Grundsatz erscheinen mag, für die Praxis der Preisprüfung bedeutet er erst die Entstehung eines Problems; für sie beginnen jetzt erst die Schwierigkeiten, wenn es gilt, zahlenmäßige Grenzen aufzustellen.

Dann, wenn man in diesen und ähnlichen Fällen statt mit dem Nettoaufschlag mit dem Bruttoaufschlag gerechnet hätte, würde die Sache schnell und einfach und wohl auch befriedigend gelöst worden sein.

Das gleiche gilt für die nicht seltenen Fälle, in denen beispielsweise ein normaler Großhändler zwischendurch Vermittlungsgeschäfte abschloß, oder in denen ein Kleinhändler ausnahmsweise ein Großhandelsgeschäft tätigte, Fälle, bei denen eine Berechnung des Anteils an den allgemeinen Geschäftsunkosten nicht oder nur schwer möglich ist. Praktisch war man also vor die Notwendigkeit gestellt, wieder mit Bruttoaufschlägen zu operieren.

Die Frage der „unwirtschaftlichen Aufwendungen" weist schon hin auf die allgemeinere der Anrechnungen von Aufwendungen schlechthin. Es ist selbstverständlich, daß im Kriege, ebenso wie es im Frieden gang und gäbe war, zwischen Aufwendungen für Anlagen und eigentlichen Unkosten unterschieden werden muß. Während Anlagekosten ihrem Wesen nach auf verschiedene Jahre verteilt werden müssen, bilden die laufenden Aufwendungen einen grundsätzlich nicht zu bemängelnden ausschließlichen Kalkulationsposten. Es ist nur zu verständlich, daß von seiten der Gewerbetreibenden versucht wurde, bei der Beschränkung der Gewinnquote möglichst viel Anlagekosten ganz oder zum Teil in die Kalkulation hineinzunehmen; nicht selten wurden Neuanlagen, Einführungsreklame und dergleichen ohne weiteres in die Selbstkostenrechnung eingestellt. Daß alsdann eine Beanstandung wenigstens bei den ordnungsmäßig vorgehenden nachprüfenden Stellen erfolgte, ist klar. Aber damit war die Streitfrage nicht erledigt, mit welchem Anteil der Anlagekosten denn im Einzelfall die Selbstkostenrechnung belastet werden durfte.

---

[1]) A. a. O. S. 8.

Von vielen Herstellern — namentlich handelte es sich um Ersatzmittelfabrikanten — wurde auf die Notwendigkeit verwiesen, teils infolge der unbestimmten Kriegsdauer, teils infolge der Verteuerung der Anlagen während des Krieges, die Anlagekosten in ganz kurzer Zeit wieder hereinzubringen. Selbst bei grundsätzlicher Anerkennung dieses Standpunktes mußte die anteilsmäßige Berücksichtigung in der Kalkulation, eine Frage höchst subjektiven Empfindens bleiben. Eine zu weitgehende Anrechnung der Anlagekosten mußte eine Prämie für die Hersteller solcher Artikel werden, für die mit Friedensschluß oder vielleicht sogar schon erheblich früher infolge Minderwertigkeit eine hinreichende Absatzmöglichkeit nicht mehr zu erwarten war. Andererseits war ein Anreiz zur Produktion wirklich nützlicher Ersatzmittel dringend geboten.

Man wird kaum sagen können, daß es leicht ist, zu den hier auftauchenden preispolitischen Fragen im Einzelfall Stellung zu nehmen. Ob man eine befriedigende Lösung von all den zahlreichen Stellen erwarten kann, die sich mit der Preisprüfung zu befassen hatten — wir hatten allein über 1000 örtliche Preisprüfungsstellen — kann füglich bezweifelt werden. Jedenfalls ist sicher, daß selbst bei völliger Übereinstimmung der Grundsätze dem subjektiven Empfinden des entscheidenden Beamten ein erheblicher Spielraum verbleiben mußte; ja daß auch ohnedies die Selbstkosten für das gleiche Produkt infolge der verschiedenen Herstellungs- und Absatzverhältnisse und damit auch der im Einzelfall „angemessene" Preis durchaus verschieden sein mußten.

Allein diese kurzen Hinweise, die sich mit Leichtigkeit auf manche anderen Fragen ausdehnen ließen, wenn man die Preisprüfungs*technik* in ihren vielen Einzelheiten erörtern wollte, zeigen, daß man auch heute noch durchaus berechtigt ist, von „Problemen der Preisprüfung" zu sprechen, bei deren Lösung man zu recht verschiedenen Ergebnissen kommen kann. Das ist aber für das auf klare und bestimmte Verhaltungsmaßregeln angewiesene Wirtschaftsleben von entscheidender Bedeutung; erst recht, wenn keine einheitliche Praxis sich alsbald durchsetzen und damit die unentbehrliche Sicherheit des Verkehrs verbürgen kann.

Die Schwierigkeiten der Selbstkostenberechnung gewinnen nun dadurch erheblich an Bedeutung, daß selbst in vielen kaufmännischen Unternehmungen überhaupt nicht ein derartig ausgebautes Selbstkostenwesen vorhanden war, wie es eine einwandfreie Ermittlung der Selbstkosten erfordert. In viel größerem Umfange, als man das früher annahm, arbeitete man in der Praxis mit Erfahrungssätzen und nicht zuletzt nach einem gewissen, oft verläßlichen Gefühl, namentlich gilt das für Kleinhandelsbetriebe. Aber auch im Großhandel, der sich in Friedenszeiten ja in erster Linie nach den Marktpreisen richten muß, ebenso wie in mittleren Fabrikbetrieben, genügt sehr oft die vorhandene Selbstkostenrechnung etwas höheren Anforderungen durchaus nicht. Schon vor dem Kriege war es manchem bekannt, daß die inneren Betriebseinrichtungen, namentlich

die kaufmännische Buchführung, selbst in erfolgreichen größeren Geschäften vielfach in eigenartigem Widerspruch zu der Größe des Unternehmens standen. Die Nachforschungsarbeit der Preisprüfungsstellen hat diese Tatsache nicht nur nicht widerlegt, sondern aufs nachdrücklichste bestätigt. Es braucht kaum gesagt zu werden, daß es im Kriege, der dem Unternehmen wenn nicht gar den Leiter, so doch mindestens eine Anzahl der besten Kräfte entzog, schwierig und oft unmöglich war, das Versäumte sofort nachzuholen, selbst dann nicht, wenn man amtlicherseits mit einer Untersagung des Handelsbetriebes wegen „Unzulässigkeit" drohte. Das geschah übrigens auch in Fällen, die jegliches Verständnis der verfügenden Behörde für die Abwicklung kaufmännischer Geschäfte vermissen ließen.

Die mit der Nachprüfung der Preise und der Gewinne betrauten Behörden müssen natürlich das größte Interesse daran haben, die bei der Preisprüfung vorhandenen Schwierigkeiten möglichst zu vermindern, namentlich dafür zu sorgen, daß in allen Preisprüfungsfällen eine Kontrolle überhaupt möglich ist. Daraus ergab sich nicht selten ein gewisser Konflikt mit dem natürlichen wirtschaftlichen Empfinden; so war es mit dem sogenannten „Durcheinanderrechnen".

Es ist bekannt, daß in Friedenszeiten in manchen Geschäften bestimmte Artikel ohne Gewinn, ja zuweilen mit Verlust verkauft wurden; das, was bei Lockartikeln an absichtlichen Mindereinnahmen erzielt wurde, mußte bei anderen Artikeln wieder hereingeholt werden. Im Kriege mit seiner auf allen Gebieten immer stärker werdenden Warenknappheit war natürlich kein Anlaß, diese Verkaufspolitik, mindestens nicht in ihren Extremen beizubehalten. Es wurden deswegen kaum irgendwelche erheblichen wirtschaftlichen Interessen verletzt, wenn man von seiten der preisprüfenden Behörden die geschilderte Durcheinanderrechnung von Gewinn und Verlust bei verschiedenen Waren im Interesse der erleichterten Kontrolle für unzulässig erklärte. Mit Recht fragt auch Lobe[1]):

„Wie kommt der Verbraucher von Mehl dazu, dieses teurer zu bezahlen, nur weil der Verbraucher von Korken einen geringeren Preis zahlt? Und warum soll der Händler, der nur mit Mehl und derjenige, der nur mit Korken handelt, andere Preise stellen müssen als derjenige, der zufällig beide Gegenstände zusammen verkauft? Das alles führt zu Unbilligkeiten und unmöglichen Preisberechnungen."

Freilich erhebt sich auch die Frage, ob es nicht zu „unmöglichen Preisberechnungen" führt, wenn auf Grund der Selbstkostenrechnung nicht nur in den verschiedenen Geschäften verschiedene Preise gefordert werden müssen, sondern wenn im selben Geschäft für ganz die gleiche Ware völlig verschiedene Preise gezahlt werden sollen; oder wenn

---

[1]) A. a. O. S. 32.

man gar die qualitativ bessere Ware billiger kaufen kann als eine „minderwertige", nur deshalb, weil auf Grund einer ähnlichen Zufälligkeit die eine Ware billig, die andere dagegen teuer eingekauft werden mußte. Dieser Zwang einer Differenzierung der Verkaufspreise für die gleiche Ware, falls sie zu verschiedenen Preisen beschafft war, bestand aber nach den Entscheidungen des Reichsgerichts bis zum Inkrafttreten der letzten Kriegsverordnung gegen Preistreiberei d. h. bis zum 1. Juni 1918. Wenn hier darauf eingegangen wird, so wird das schon durch die dreijährige Geltungsdauer gerechtfertigt; mehr aber noch durch die wirtschaftliche Gesamtbedeutung der Frage.

Auch dafür bietet das Problem des Durcheinanderrechnens ein treffliches Beispiel, wie grundsätzlich verschieden man die wirtschaftliche Psyche zuweilen einschätzt. Lobe war der Ansicht, daß das Publikum die verschiedenen Preise für die alte Friedensware und die neu angeschaffte Kriegsware durchaus verstehe; das habe sich besonders deutlich bei den sogenannten Markenartikeln gezeigt. Andererseits meinte z. B. das „Berliner Tageblatt"[1]: „Für die Tatsache, daß ein Gegenstand teurer oder billiger ist als der daneben liegende von genau derselben Beschaffenheit wird das Publikum trotz der entgegenstehenden Auffassung wenig Verständnis haben." Man kann ruhig Gruntzels[2]) Kritik der gleichen amtlichen Auffassung in Österreich zustimmen:

„Wenn ein und derselbe Kaufmann von genau derselben Ware zu verschiedenen Zeitpunkten Teilmengen eingekauft hat, soll der seine Kunden „zipfeln" lassen, ob sie von der teueren oder der billigen Ware zu nehmen haben? Zu so lächerlichen Folgerungen kommt man, weil die Selbstkosten subjektiv sehr verschieden sind, auf demselben Markte für die gleiche Ware zu bestimmter Zeit aber nur ein einziger objektiver Wert gelten kann. . . ."

Der entscheidende Grund für die isolierte Betrachtung jedes einzelnen Geschäftes wurde bereits angedeutet: die bei der Zulassung des Durcheinanderrechnens wesentlich erschwerte Kontrolle. Auf die Forderung des Deutschen Handelstages[3]: „Dem Kaufmann muß gestattet werden, bei Verschiedenheit der Einstandspreise für Waren gleicher Art von Durchschnittspreisen auszugehen", erwiderte der Präsident des Kriegsernährungsamtes, das sei unmöglich, es „würde jede Kontrolle durch die Preisprüfungsstellen und die anderen in Betracht kommenden Organe unmöglich machen".

Tatsächlich stellen sich auch der Berechnung von wirklich einwand-

---

[1]) Nr. 367 vom 21. Juli 1917.

[2]) A. a. O. S. 9.

[3]) Vgl. Mitt. f. Preisprüfungsstellen. I. Jahrg. 1916. S. 197.

freien Durchschnittspreisen, wie das treffend von Julius Hirsch[1]) nachgewiesen wurde, sehr erhebliche Schwierigkeiten entgegen. Gegenüber den sachlichen Gesichtspunkten der geschäftlichen Opportunität meinte Hirsch, ihnen ständen stärkere Gesichtspunkte der Preisprüfungstechnik entgegen:

„Der Zulassung von Durchschnittspreisen widerspricht 1. die technische Unmöglichkeit der Festsetzung wirklicher Durchschnittspreise und 2. die mit den Durchschnittspreisen in vielen Fällen gegebene Unmöglichkeit; etwaige Preisüberteurer überhaupt zu belangen."

Muß tatsächlich von einer „in vielen Fällen gegebenen Unmöglichkeit, etwaige Preisüberteurer überhaupt zu belangen," gesprochen werden, dann kann auch die vorsichtige Formulierung der Preistreibereiverordnung vom 8. Mai 1918 höchstens ein halb befriedigendes Kompromiß sein. Dort heißt es im § 2 entgegen der bis dahin erfolgten Reichsgerichtsrechtsprechung:

„Für gleichartige Gegenstände, deren Gestehungskosten verschieden hoch sind, darf ein Durchschnittspreis gefordert werden, wenn er nachweislich auf den verschiedenen Gestehungskosten und den verschiedenen Mengen der in ihn einbezogenen Gegenstände beruht und unter Berücksichtigung der durchschnittlichen Gestehungskosten keinen übermäßigen Gewinn enthält."

Im gleichen Verkaufsraum war damit ein einheitlicher Preis für dieselbe Ware gesetzlich sanktioniert; im übrigen blieb es rechtlich beim alten, also bei differenzierten „Marktpreisen". Tatsächlich waren aber dem einheitlichen Preis damit die Wege geebnet; völlig richtig sagte Julius Hirsch:

„Praktisch würde die Zulassung von Durchschnittspreisen dahin führen, daß in sehr zahlreichen kleinen Geschäften und vermutlich auch bald in größeren einfach der letztgezahlte Preis als Richtlinie für die gesamte Kalkulation genommen werden würde."

Schon vordem Durchschnittspreise gesetzlich zulässig erklärt waren, hatte die Praxis der Preisprüfung vielfach gegen das Reichsgericht Stellung genommen. Die meisten Preisprüfungsstellen folgten zwar wohl ohne weiteres den reichsgerichtlichen Urteilen. Immerhin konnte schon 1917 der Leiter der sächsischen Landespreisstelle, Georg Obst[2]) berichten, daß die Preisprüfungsstellen beim Vorhandensein einer geordneten Buchführung und bei Vorlage einwandfreier Einkaufsrechnungen „in einigen

---

[1]) Über die Berechnung von Durchschnittspreisen in der Kriegswirtschaft. Deutsche Wirtschaftszeitung. XIII. Jahrg. Nr. 5 vom 1. März 1917. Abgedruckt in den Mitt. f. Preisprüfungsstellen. II. Jahrg. 1917. S. 66.

[2]) Zeitschrift f. Handelswissenschaft und Handelspraxis. 10. Jahrgang 1917. S. 16.

Fällen" Durchschnittskalkulationen genehmigt hätten. „Hiergegen so bemerkt er dazu — ist grundsätzlich nichts einzuwenden."

Die Stellungnahme der Gerichte war ebenfalls nicht einheitlich, die Rechtsprechung des Reichsgerichts fand keineswegs überall Anklang, insbesondere stand ihr ein Urteil des Kammergerichts entgegen[1]), in dem es wörtlich hieß:

„Die Zumutung, daß der Angeklagte mit der Preisbemessung für das einzelne Stück Seife dauernd an den Preis gebunden sein sollte, den er bei der Lieferung des betr. Postens für das Stück Seife kalkuliert und festgesetzt hatte, ist nicht zu rechtfertigen; sie würde zu einem Verfahren führen, das technisch nicht durchführbar, aber auch vom kaufmännischen Standpunkt ganz ungewöhnlich wäre. Die Folge einer solchen Scheidung der einzelnen in ihrer Eigenschaft, in ihrem Aussehen und in ihrem wirtschaftlichen Werte völlig gleichen Waren durch verschiedene Abstufungen der Preise und der dieser Scheidung entsprechende gleichzeitige Verkauf derselben Ware zu verschieden hohen Preisen würde jeder verständigen, auf möglichste Gleichmäßigkeit der Preise für die gleichen Gegenstände abzielenden Preispolitik widersprechen, wie sie die Höchst- und Richtpreise der Kriegsverordnungen allgemein, besonders durch die Einrichtung der Preisprüfungsstellen angestrebt wird."

Es ist interessant, wie diese den praktischen Anforderungen offensichtlich mit Absicht und nach Möglichkeit entgegenkommende Stellungnahme des Kammergerichts von der Voraussetzung ausgeht, daß die Kriegspreispolitik eine gleichmäßige Preisbewegung allgemein anstrebe. Das gerade Gegenteil war der Fall; auch die meiste Zeit bei den Höchstpreisen. Mit Recht wurde übrigens in dem Urteil des Kammergerichts darauf hingewiesen, daß auch eine völlig isolierte Preisberechnung unter Umständen erhebliche Schwierigkeiten mit sich bringen kann. Im konkreten Falle wurden diese sogar so hoch eingeschätzt, daß es heißt:

„Die technischen Schwierigkeiten, die sich einer solchen Trennung der einzelnen Ware je nach der Zeit des Eingangs der Posten, zu denen sie gehören, entgegenstehen, sind derart, daß man von einer Undurchführbarkeit sprechen kann."

Jedenfalls war es für die Sicherheit des Geschäftsverkehrs sehr bezeichnend, daß im Handelsteil einer großen Tageszeitung[2]) in einer Besprechung der verschiedenen Stellungnahme der Gerichte zur Frage der Durchschnittspreise schließlich gesagt werden mußte:

„Je nachdem, in welchem Bezirk das Gericht erster Instanz liegt, wird der Geschäftsmann beim Berechnen von Durchschnittspreisen freigesprochen oder verurteilt."

---

[1]) Vgl. Gerichtliche Entscheidungen zur Frage der Zulässigkeit der Berechnung von Durchschnittspreisen. Mitt. f. Preisprüfungsstellen. II. Jahrg. 1917. S. 129ff.

[2]) Handelsteil der Kölnischen Volkszeitung Nr. 643 vom 18. August 1917.

In etwas gebräuchlichere Worte gekleidet heißt das nicht anders als: in dem einen Falle wird der Kaufmann zum Kriegswucherer gestempelt, im anderen dagegen wird ihm dieser Schandtitel nicht zuerkannt.

Zu bedenken ist auch, daß ein Durcheinanderrechnen in gewissem Umfange in jedem Falle stattfinden muß, insoweit nämlich die Verrechnung der allgemeinen Unkosten in Frage kommt. Da diese üblicherweise in Prozenten auf den Einkaufspreis geschlagen werden, war bei Unterlassung des Durcheinanderrechnens die Folge, daß die teuer eingekauften Waren für die Einheit mit entsprechend höheren Spesen belastet wurden als die billig eingekauften gleichartigen, daß sie also noch mehr verteuert werden mußten, als es schon durch die Verschiedenheit der Einkaufspreise bedingt war!

Praktische Schwierigkeiten ergeben sich auch bei der Berechnung des „angemessenen Reingewinns". Der im Kriege an der Wareneinheit erzielte Gewinn soll nicht größer sein als der Friedensgewinn. Was hier unter „Gewinn" zu verstehen ist, wurde schon oben gesagt; Lobe[1]) meinte ja, über diesen „volkswirtschaftlichen Begriff" bestünde volle Klarheit. Sieht man aber näher zu, so erkennt man, daß es sich nicht nur um etwas der Wirtschaftspraxis durchaus Fremdes, sondern auch um etwas ganz Neues für die Volkswirtschaftslehre handelt: Als Reingewinn soll das angesehen werden, was von der Differenz zwischen Einkaufspreis und Verkaufspreis nach Deckung der Unkosten, sowie des Unternehmerlohnes, eines Kapitalzinses und einer Risikoprämie noch übrigbleibt.

„Dieser Reingewinn ist seinem Wesen nach und wirtschaftlich überhaupt nicht zu einer bestimmten Lebenshaltung bestimmt — das ist die Aufgabe des vorher in Ansatz zu bringenden Unternehmerlohnes — sondern vornehmlich zur Kapitalbildung, wenn er tatsächlich auch häufig mehr als gut zu einer bequemeren Lebensführung verwendet wird."

Volkswirtschaftlich ist es aber etwas ganz Ungewöhnliches, die Art eines Einkommens aus seiner Verwendung bestimmen zu wollen. Wollte man das allgemein durchführen, so würde z. B. der Begriff „Arbeitslohn" — wenn überhaupt anerkannt — in so viele Untergruppen zerlegt werden müssen, als es überhaupt Verwendungsmöglichkeiten für ein Arbeitseinkommen gibt. Ganz abgesehen davon kann der Lobesche Begriff des Reingewinnes — und mit ihm derjenige des Reichsgerichts — nirgendwo unter den bisher bekannten Einkommensarten untergebracht werden: Arbeitslohn bzw. Unternehmerlohn, Kapitalzins und Risikoprämie scheidet Lobe selbst schon aus; ein Renteneinkommen kann nicht in Betracht kommen, denn der Reingewinn wird nicht nur bevorzugten Unternehmern, sondern allen wirtschaftlich arbeitenden zugesprochen; bleibt also nur noch die Charakterisierung als Beuteeinkommen, die Lobe aber selbst zweifellos ablehnen wird.

---

[1]) A. a. O. S. 25.

Der Dresdener Ortsausschuß des Kleinhandels meinte bezüglich der Differenz zwischen Ein- und Verkaufspreisen: „Welcher Teil davon Reingewinn war, wird heute selbst ein Kaufmann mit geordneter Buchführung nur sehr schwer sagen können . . .[1]) Dabei handelt es sich hier nicht um den „volkswirtschaftlichen" Begriff, sondern um den sehr viel einfacheren der kaufmännischen Praxis. Das ist freilich eine immerhin etwas eigenartige Illustration zu der Ansicht Lobes[2]): „Er (sc. der Friedensreingewinn an der Wareneinheit) bietet einen objektiven Maßstab, den jeder Kaufmann kennt und anwenden kann" — die allerdings zu seinen früheren Ausführungen paßt[3]): „Es muß immer das Übermaß am Gewinne ziffernmäßig bestimmt werden, eine Aufgabe, die unnötig zeitraubend und oft kaum erfüllbar ist."

Ist es aber nun zweckmäßig, den Reingewinn während des Krieges auf das Friedensmaß zu beschränken? In gewissem Umfange — keineswegs, wie gleich noch zu zeigen sein wird, allgemein — ist diese Frage gleichbedeutend mit derjenigen der Unterdrückung von Konjunkturgewinnen, wobei wieder die Frage auftaucht, was ist Konjunkturgewinn oder gilt als solcher? In beider Hinsicht bietet eine Entscheidung des Reichsgerichts vom 13. Februar 1917 Interesse, in der dieses den Standpunkt vertrat, ein Verkäufer, der sich nach Abschluß des Vertrages eindecke, müsse bei einem günstigen Einkauf eine Preisermäßigung eintreten lassen, da sonst die gefährlichsten Spekulationsgeschäfte freiblieben. Mit vollem Recht bemerkte dazu das „Berliner Tageblatt"[4]):

Ein derartiger Standpunkt müsse wenigstens in sehr vielen Fällen zur Folge haben, daß der Kaufmann sich bei ungedecktem Verkaufe keine Mühe geben würde, billiger einzukaufen als zum Verkaufspreise abzüglich des erlaubten Gewinnes. Damit werde aber das ausgeschaltet, was die volkswirtschaftliche Bedeutung des Kaufmannes ausmache, denn der Drang des Kaufmannes, sich möglichst billig einzudecken, wirke auf die gesamte Marktlage und führe schließlich eine Senkung des gesamten Preisniveaus nach sich nicht nur für den gerade abgeschlossenen Verkauf, sondern auch für die noch künftig abzuschließenden Verträge.

Das alles aber glaubte man opfern zu können, in einem Falle, in dem wegen der Festlegung des Verkaufspreises eine Haussespekulation ausgeschlossen und eine Baissespekulation an der allgemeinen Warenknappheit ihr rasches Ende finden mußte.

Mag man zu dieser Kritik der Reichsgerichtsentscheidung immerhin den Einwand erheben, bei einem billigeren nachträglichen Einkauf könne ja der Unternehmer einen höheren „Unternehmerlohn" erhalten, wenn er nur einen Teil des nachträglich erzielten Gewinnes an seinen Verkäufer abgebe, so zeigt dieser doch

---

[1]) A. a. O. S. 13.

[2]) A. a. O. S. 26.

[3]) Übermäßiger Gewinn. S. 30.

[4]) Nr. 214 vom 28. April 1917.

nur, wie gekünstelt das ganze System ist, ganz abgesehen davon, daß die „Beteiligung" des Käufers an einem billigeren Einkaufspreise, als er erwartet werden konnte, kaum ein annähernder Ansporn sein kann, alles dranzusetzen, um möglichst billig einzukaufen, wie die völlige Vorbehaltung des Gewinnes für den rührigen Unternehmer selbst. Man denke sich auch nur eine derartige Teilung des „Konjunkturgewinnes" praktisch durchgeführt: Jede der beiden Parteien würde den Löwenanteil des unverhofften Gewinnes für sich beanspruchen; sofern es zu keinem Prozeß kommt — bei den großen in Betracht kommenden Objekten sicher nicht die Regel —, würde doch in den meisten Fällen mit diesem Streit die geschäftliche Verbindung gelöst, eine privatwirtschaftlich wie volkswirtschaftlich durchaus unerwünschte Folge, jedenfalls aber für den Verkäufer das beste Menetekel, nur ja keinen Preisdruck zu versuchen.

Erhebliche volkswirtschaftliche Bedenken wird man der maßgeblichen Rechtsprechung auch aus anderen Gründen entgegenbringen müssen: Bei der Nachprüfung der Angemessenheit des im Kriege erzielten Reingewinnes sollte der Friedensgewinn als Vergleichsmaßstab herangezogen werden, aber nicht derjenige des konkreten Unternehmens, „nicht der konkrete, irgend einmal im Frieden an dieser einzelnen Ware von dem bestimmten Kaufmann erzielte Reingewinn . . ., sondern der abstrakte, nach den Anschauungen des Friedens bei gleichartigen Geschäften angemessene Gewinn"[1]). Abgesehen von den Meinungsverschiedenheiten, die über die Angemessenheit des beim Einzelgeschäft erzielten Gewinnes herrschen können und werden, birgt diese aus preisprüfungstechnisch sicherlich sehr gewichtigen Gründen erfolgte Stellungnahme eine volkswirtschaftlich erhebliche Gefahr in sich, insofern zu befürchten ist, daß der Verschiedenartigkeit der Selbstkosten der verschiedenen Unternehmungen nicht genügend Rechnung getragen wird. Diese kann durch eine verschieden vollkommene Produktionsweise, durch eine mehr oder minder zweckmäßige Organisation und dergl., also durch eine wirtschaftlich rationellere Arbeit bewirkt sein; dann ist es im volkswirtschaftlichen Interesse dringend geboten, den produktiveren Unternehmungen weiterhin Prämien in höheren Gewinnen für ihre überdurchschnittlichen Leistungen zu gewähren. Lobe meinte allerdings, eine solche Forderung „zeugt nur von unzureichender Fähigkeit, die besonderen Verhältnisse in den einzelnen Faktoren der Gestehungskosten unterzubringen". Aber bereits bei Würdigung des Begriffs „Selbstkosten" mußte auf die Gefahr hingewiesen werden, daß die nachprüfenden Stellen sich der Berücksichtigung eines besonderen fiktiven Unternehmerlohnes zwecks Ermöglichung einer Wirtschaftsprämie wenig freundlich gegenüberstellen würden. Der Widerstand, der selbst einer Zinsberechnung oft entgegengesetzt wurde, weist schon darauf hin — und das ist doch schließlich das Entscheidende.

Verschiedene Selbstkosten selbst im eigentlichen kaufmännischen

[1]) Lobe, a. a. O. S. 29.

Sinne können aber, wie gesagt, auch entstehen, weil die Kalkulationsweise in den Unternehmungen derselben Branche keineswegs einheitlich ist. Jeder aber, der das Geschäftsleben regeln will, muß mit diesen Verschiedenartigkeiten rechnen, es sei denn, daß man vorher brauchbare und allgemein anwendbare Kalkulationsmethoden bekannt gibt, auf Grund deren man urteilen will — ein Unternehmen, an dem für manche Branchen nicht nur Behörden scheitern werden, an dem vielmehr schon viele Sachverständigenkreise mit nicht gerade durchschlagendem Erfolge gearbeitet haben.

§ 11. Der Erfolg der Kriegswucherbekämpfung.

„Der Krieg soll nicht als Konjunktur ausgenutzt werden"; unter diesem Gesichtspunkte wurden alle Entscheidungen und Maßnahmen auf dem Gebiete der Preiswucherverfolgung getroffen und insbesondere in der Öffentlichkeit vertreten.

Wie ernst man es mit der Erreichung dieses Zieles nahm, zeigt nicht zuletzt die Tatsache, daß auch eine solche Ausnutzung der Kriegskonjunktur verboten war, die dem Unternehmer nur den alten ziffernmäßigen Reingewinn bei vermindertem Warenumsatz sichern sollte.

„Die Kriegsnot — so hieß es in einer Reichsgerichtsentscheidung — soll von allen gemeinsam getragen werden. Ein durch verringerten Umsatz verringerter Unternehmergewinn aus dem ganzen Geschäftsunternehmen darf nicht dadurch wettgemacht werden, daß aus dem verminderten Rohertrag ein prozentual höherer Reinertrag genommen wird." (Mitt. I. 1916. S. 102.)

Das Untersagen einer „Erholung" an einem verminderten Umsatz oder an bestimmten Waren war auch deswegen von Bedeutung, weil für die öffentlich bewirtschafteten und unter Höchstpreisen stehenden Waren nicht selten Verdienstaufschläge bewilligt wurden, die bei weitem nicht nur den von Lobe berücksichtigten „Selbstkosten" nicht entsprachen, sondern auch zur Deckung der Selbstkosten im kaufmännischen Sinne nicht ausreichten[1]).

Will man sich ein Gesamturteil über den Erfolg der Preiswucherverfolgung machen, so kann man es vielleicht dahin zusammenfassen: 1. Die meiste Zeit war in den interessierten und maßgeblichen Kreisen eine falsche Auffassung von dem überwiegend, was erstrebt werden sollte. 2. Die dadurch, sowie durch die

[1]) Vgl. z. B. Jahresbericht des 126000 Mitglieder umfassenden Breslauer Konsum-Vereins 1916.

einer Anwendung auf die Praxis und durch die Praxis durchaus widerstrebenden theoretischen Konstruktionen, sowie endlich durch die verschiedenartigste Rechtsprechung bedingte Unsicherheit brachte die beteiligten Erwerbskreise in sehr unerwünschte Verwirrung und Erregung. 3. Die Bekämpfung des Preiswuchers gelang auf manchen Gebieten so gut wie gar nicht, insbesondere bei der Urproduktion, auf anderen nur teilweise und da oft in übertriebenem Umfange, so namentlich in manchen Zweigen des Kleinhandels. 4. Alles das wirkte zusammen, das reelle Geschäft zugunsten des Schiebertums zu schädigen. Im einzelnen mag das noch näher ausgeführt werden.

Es braucht kaum wunderzunehmen, daß die arge theoretische Konstruktion des Reichsgerichts in der Praxis der preisprüfenden Stellen vielfach falsch angewendet worden ist, und damit statt zur Beruhigung zu weiterer Beunruhigung geführt hat. Das wird auch in der Literatur wiederholt betont. Alfred Rosenthal[1]) meint, die Verordnung habe sich allmählich „zu einer schweren Gefahr gerade für die anständigen Kaufleute und Industriellen" herausgebildet; wörtlich fährt er fort:

„Dazu sind die vom Reichsgericht aus dem Gesetzwortlaut abgeleiteten Einzelsätze in ihrer scharfen Abstraktion derart schwierig, daß ihre Zusammenfassung und praktische Anwendung selbst für den juristisch vorgebildeten Strafrichter ein Spezialstudium erforderlich macht. Der Kaufmann und Industrielle aber, der den Sinn der reichsgerichtlichen Rechtsprechung sich aneignen soll, muß an dieser Aufgabe um so mehr verzweifeln, als er bisher durch die widerspruchsvollsten Entscheidungen der Preisprüfungsstellen und Verwaltungsbehörden bedrängt und verwirrt worden ist."

Tatsächlich bedienten sich die preisprüfenden Behörden in verhältnismäßig geringem Umfange der konstruktiven Unterscheidung des Reichsgerichts bezüglich des Begriffes „Reingewinn", sondern knüpften an Auffassungen der kaufmännischen Praxis an: Die Ergebnisse der Preisbeurteilung waren freilich oft so widersprechend wie nur möglich. Eine große Handelszeitung[2]) konnte gar gelegentlich nicht unterlassen, über „den schwerfälligen Apparat der Preisprüfungsstellen und ihre manchmal selbst für den ehrlichsten Mann verhängnisvollen Anschauungen" zu klagen. In einem von der derzeitigen Reichspreisstelle ausgehenden Artikel „Über das Arbeitsverfahren der Preisstellen"[3]) mußte festgestellt werden, „daß ein methodisch einheitliches Vorgehen nicht gerade zu den hervorstechenden

[1]) Übermäßiger Gewinn. München, Berlin, Leipzig 1917. S. 3.

[2]) Berliner Tageblatt. Der Preiswucher in der Übergangswirtschaft. Nr. 534 vom 16. Oktober 1918.

[3]) Mitt. f. Preisprüfungsstellen. I. Jahrg. 1916. S. 170ff.

Eigenschaften der Preisstellen gehört". In bezug auf die Preisermittlung heißt es wörtlich:

„Wir können drei Verfahren unterscheiden: eine Preisermittlung, die sich lediglich oder überwiegend von den Marktverhältnissen leiten läßt, eine Preisermittlung, die sich lediglich oder überwiegend von den Gestehungskosten leiten läßt, eine Preisermittelung, die das ethisch-soziale Moment der Angemessenheit mehr oder weniger ausschließlich gelten läßt... Innerhalb dieser verschiedenen Grundrichtungen liegen die verschiedensten Grade des Nachdrucks und des methodisch-bewußten Vorgehens."

Eine Verschiedenartigkeit des Urteils über die Preisangemessenheit mußte demnach das notwendige Ergebnis des zum Teil direkt entgegengesetzten Vorgehens bei der Preisprüfung sein. Von besonderem Interesse ist die ausdrückliche Feststellung, daß die Berücksichtigung der Marktlage bei manchen Preisprüfungsstellen als Ausgangspunkt genommen werde. Etwas im Gegensatz zu diesen amtlichen Auslassungen über die Preisprüfungspraxis glaubte Deite[1]) feststellen zu können.

„Ihr (sc. der preisprüfenden Behörden) Grundprinzip gestattet, soweit es nicht im Einzelfalle notgedrungen aufgegeben wird, eine solche Berücksichtigung der Marktlage nur in der Form gewundener Zugeständnisse, die letzten Endes wenig folgerichtig erscheinen, für deren Bemessung es hier an jeder Handhabe fehlt, und das ängstliche Bemühen zeigen, jedenfalls eine völlige Durchsetzung der Marktpreisnorm zu verhüten."

Mag es in der späteren Zeit in bezug auf die Verschiedenartigkeit der Meinungen der Preisprüfungsstellen untereinander vielleicht nicht unerheblich besser geworden sein. Was aber hier an Verbesserungen erzielt wurde, wurde zum Teil wieder wettgemacht durch die abweichende Stellungnahme verschiedener neuer mit Preisprüfungen bzw. -Festsetzungen betrauter Kriegsbehörden. Die Folgen für die Durchführung der strengeren Auffassung ebenso wie für die Rechtssicherheit des Verkehrs liegen auf der Hand.

Unter diesen Umständen hatten Handel und Industrie in der Tat Grund zu „wachsender Beunruhigung", und es lag nahe, daß auch im Hinblick auf die große und immer mehr wachsende Anzahl der sonst zu beobachtenden wirtschaftlichen Kriegsgesetze eine einwandfreie Klarlegung verlangt wurde. Der Zentralverband des Deutschen Großhandels faßte auf seiner Gesamttagung am 3. Mai 1917 im Anschluß an einen Vortrag des damaligen Reichstagsabgeordneten Schiffer den Beschluß[2]):

„Strafandrohende Anordnungen mit absichtlich unklar gelassenen Bestimmungen erreichen niemals mit Sicherheit ihren auch vom Groß-

[1]) A. a. O. S. 699.

[2]) Vgl. Nachrichten für den Verband Deutscher Großhändler der Nahrungsmittel- und verwandten Branchen. VII. Jahrg. Nr. 8 vom 14. Mai 1917.

handel gebilligten Zweck, den unreellen Zwischenhandel abzuschrecken, bringen aber den reellen, gewissenhaften Kaufmann in schwere Bedrängnis und zwingen ihn zum Schaden der Allgemeinheit mehr und mehr, sich aus dem Geschäft zurückzuziehen . . . Der Zentralverband . . . fordert daher mit Entschiedenheit, eine möglichst klare, scharf umgrenzte Begriffsbestimmung. . . .“

Aber so, wie es meist geht, war es auch hier; diejenigen, die eine Aufklärung und eine feste Richtschnur am notwendigsten haben, verlangen nicht nach ihr. Für manche von ihnen ist die herrschende Unklarheit viel lieber, da sie unter ihrem Schutz um so ungestörter ihre Geschäfte betreiben können. Mit Recht sagt ebenfalls Schiffer[1]):

„Der Anständige übernimmt das finanzielle Risiko, ein moralisches Risiko übernimmt er nicht, das überließ er den anderen Leuten, die das dadurch wettmachten, daß sie die Preise möglichst hoch bemaßen.“

So wenig ein Zweifel darüber bestehen kann, daß infolge der behördlichen Tätigkeit auf dem Gebiete der Wucherverfolgung in den meisten soliden Geschäften eine Innehaltung der gesetzlichen Vorschriften angestrebt wurde — soweit das bei der Unsicherheit möglich war —, so kann doch auch andererseits nicht geleugnet werden, daß man da, wo wirklicher Wucher in großem Umfange vorlag, verhältnismäßig bescheidene Erfolge erzielt hat. Das war der Fall zunächst, weil die Preissteigerungsverordnung erlassen wurde, als schon größte Konjunkturgewinne realisiert waren. Für den mangelnden Erfolg ist aber auch der Umstand verantwortlich, daß die Wucherverfolgung namentlich durch die Gerichtsbehörden viel zu langsam vor sich ging, zum nicht geringen Teile deswegen, weil man mit unendlich vielen kleinen Fällen[2]) sich abgab, dazu noch mit viel zu geringen Strafen da vorging, wo schärfste Bestrafung am Platze gewesen wäre. Harte Strafen für wirkliche Wucherer und prompte Justiz sind eine wesentliche Vorbedingung für einen befriedigenden Erfolg. Der entscheidende Grund aber liegt darin, daß man dem früher anerkannten privatwirtschaftlichen Gewinnstreben entgegenarbeitete. Die „Abschreckungstheorie“ konnte nur so lange einen äußeren Erfolg aufweisen, als noch das solide Unternehmertum bei der Preisgestaltung entscheidend war.

---

[1]) Verhandlungsbericht. S. 36.

[2]) Anfang Juli 1917 ging eine Mitteilung durch die Presse, daß bereits damals 24000 Wucherprozesse anhängig gewesen seien (vgl. Plutus, 1917, S. 331), allerdings im Vergleich zu den abgeschlossenen Geschäften wohl noch eine recht geringe Zahl, die natürlich an und für sich noch nicht viel sagt, da der indirekte Einfluß der tatsächlichen behördlichen Eingriffe auf den gesamten sonstigen Geschäftsverkehr zu berücksichtigen bleibt.

Ganz ähnlich scheinen die Erfahrungen in Österreich gewesen zu sein, wo man nach den gleichen Gesichtspunkten wie bei uns, nur erheblich früher, die Preiswucherverfolgung aufnahm. In einem Erlaß des Ministeriums des Innern aus Mitte 1915 heißt es, daß „ungeachtet der zahlreichen strafgerichtlichen Aburteilungen wegen Preistreiberei . . . wesentliche Erfolge, insbesondere soweit große Ansiedlungszentren in Betracht kommen, leider nicht erzielt worden" seien. Gruntzel[1]), dem dieses Zitat entnommen ist, berichtet seinerseits weiter für Österreich, was die meiste Zeit im wesentlichen auf unsere Zustände übertragen werden konnte:

„Tatsächlich wird der Kampf bei Gericht nur geführt zwischen den kleinen Gemischtwarenhändlern und den ärmeren Verbrauchern. Dabei spielt mehr persönliche Gehässigkeit als sachliche Überzeugung mit. Diese Erfahrung ist von den Strafrichtern bereits zur Genüge gemacht worden."

Daß die Vorbedingungen für einen durchschlagenden Erfolg keine günstigen waren, kann nach den früheren Ausführungen nicht wundernehmen; die vielen Unklarheiten und Schwierigkeiten mußten um so schwerer ins Gewicht fallen, als man schon in Friedenszeiten nicht selten beweglich über das ungenügende wirtschaftliche Verständnis bei Gerichts- und Verwaltungsbehörden klagte. Im preußischen Abgeordnetenhause äußerte sich der Handelsminister gelegentlich bezüglich der Unbestimmtheit des „Angemessenheits-"Begriffs wie folgt[2]):

„Was übermäßig ist . . ., ist erst nach und nach durch die Praxis der Gerichte klargestellt, die in letzter Linie für die Anwendung der Strafgesetze maßgebend sind. Es ist wohl nicht zu leugnen, daß auch mancher in die Schlingen des Gesetzes gefallen ist, der nach den Begriffen des gewöhnlichen Lebens keineswegs als Wucherer bezeichnet werden durfte. Auf der anderen Seite muß man zugeben, daß bei der Geschicklichkeit der Preistreiber, sich den gesetzlichen Bestimmungen zu entziehen, das Gewebe etwas stachlich sein mußte, um das Durchschlüpfen zu erschweren."

Am meisten hat jedenfalls der Kleinhandel darunter zu leiden gehabt, daß „nach und nach" klargestellt werden mußte, was denn Rechtens sei. Gegen ihn als das letzte Glied in der Kette zwischen Erzeuger und Verbraucher richteten sich ja überhaupt in erster Linie die berechtigten und unberechtigten Klagen wegen Kriegswucher. Erst in der letzten Zeit war es auch da etwas anders geworden, nachdem die Schwierigkeiten, mit denen der Kleinhandel während des Krieges zu kämpfen hatte, in wei-

[1]) A. a. O. S. 10 u. 23.

[2]) Vgl. Nachrichten für den Verband Deutscher Großhändler der Nahrungsmittel und verwandter Branchen. VII. Jahrg. Nr. 5 vom 25. März 1917.

teren Kreisen bekannt geworden waren. Fast zwei Jahre nach Erlaß der Preissteigerungsverordnung sagte Lobe[1]):

„Darin stimme ich mit dem Dresdner Ortsausschuß überein, daß der Preiswucher nicht nur bei den Kleinhändlern wegen der paar Pfennige, um die es sich oft nur handelt, sondern vor allem bei den Groß- und Zwischenhändlern gefaßt werden sollte, nicht minder bei den Erzeugern landwirtschaftlicher und industrieller Betriebe."

Daß diese Gerechtigkeitsforderung nicht erfüllt ist, weiß nicht nur derjenige, der sich mit Preisprüfungsfragen beschäftigt hat, sondern jeder, der am Verlauf der Effektenbörse bzw. des Effektengeschäftes an der Börse einigen Anteil nahm: die Preissteigerungsverordnung verbot in ihrer geltenden Auslegung Konjunkturgewinne für Gegenstände des täglichen Bedarfs und des Kriegsbedarfs, die Großunternehmungen, die derartige Waren herstellten, oder mit ihnen handelten, haben kaum jemals so glänzende Geschäfte gemacht als gerade zur Kriegszeit. Es braucht an dieser Stelle nicht auseinandergesetzt zu werden, daß und weshalb die absolute Höhe der Dividende einer Aktiengesellschaft nicht ohne weiteres für das Vorliegen und die Größe etwaiger Konjunkturgewinne gelten kann, aber man wird doch kaum ernsthaften Widerspruch zu gewärtigen haben, wenn man als feststehend ansieht, daß Konjunkturgewinne, die durch die Preissteigerungsordnung verboten waren, in größtem Umfange gemacht worden sind, ohne daß eine Verfolgung wegen Kriegswuchers erfolgte. Nicht mit Unrecht sagte gelegentlich auch Felix Pinner[2]):

„Aus vielen Geschäftsberichten und Bilanzen industrieller Unternehmungen läßt sich der sichere Nachweis führen, daß die Kriegsgewinne nicht oder nicht so sehr aus der häufig stark verringerten Produktion des Berichtsjahres, sondern aus der Wertsteigerung der alten manchmal vorher direkt minderwertig gewordenen Vorräte stammten."

Sehr richtig hieß es auch einmal im Handelsblatt der „Frankfurter Zeitung"[3]):

„Das Dickverdienen ist zur Selbstverständlichkeit geworden. . . . Wer duldet diese phantastischen Preisaufschläge? Der Käufer! Wer ist aber heute auf vielen Gebieten der einzige, auf allen Gebieten aber der Hauptkäufer? Der Staat! Er ist also der Hauptschuldige an der Verteuerung . . ."

Trotzdem ist es für manche Geschäftszweige — das muß einmal freimütig ausgesprochen sein — gut, daß man nicht mit Preiswucherverfolgungen wie später auf anderen Gebieten, namentlich gegenüber dem Kleinhandel, in die Arbeit hereingefahren ist. Nur die winkenden außer-

[1]) A. a. O. S. 45.

[2] „Fragen der Preisgestaltung". Berliner Tageblatt vom 10. Dezember 1916.

[3]) Die Hauptgründe des Börsenfiebers. Abendblatt vom 22. Juni 1918.

ordentlichen Gewinne, die sich aus der „Notmarktlage“ ergaben, bewirkten die ausreichend schnelle und umfassende „Umstellung“ sehr vieler für das wirtschaftliche und militärische „Durchhalten“ unentbehrlichen Unternehmungen. Daß dieses Durchhalten schließlich doch nichts nützte, ist eine Sache für sich ebenso wie die Tatsache, daß man beim staatlichen Einkauf meist das andere Extrem verfolgte.

So kann denn weder vom Gerechtigkeitsstandpunkt, noch — und das ist hier entscheidend — vom wirtschaftlichen Zweckmäßigkeitsstandpunkt die Verfolgung des vermeintlichen und tatsächlichen Kriegswuchers als befriedigend bezeichnet werden. Im Gegenteil wird man ebenso wie bei der Höchstpreisgesetzgebung im ganzen von einem wirtschaftlichen Mißerfolg sprechen müssen.

Schlußwort.

Es ist die Eigenart und so manchmal auch das Verhängnis der meisten wirtschaftspolitischen Fragen, daß sie schließlich nicht lediglich nach wirtschaftlichen Gesichtspunkten entschieden werden können; ethische, soziale und allgemein politische Erwägungen kommen neben und vielleicht vor den wirtschaftlichen für die endgültige Entscheidung in Betracht. Das ist bei einer grundsätzlichen Ablehnung unserer kriegswirtschaftlichen Maßnahmen auf dem Gebiete der Preispolitik zu beachten, die sich vom volkswirtschaftlichen Standpunkte aus ergibt. Eben deswegen sind vielleicht die Unmenge von geistigem Scharfsinn, von energischer und ausdauernder Arbeit ebenso wie die wirtschaftlichen Schädigungen durch die Kriegspreispolitik ein Opfer, das höheren Zielen gebracht werden mußte, über deren Wert hier keine Entscheidung getroffen werden kann, weil sie außerhalb des Rahmens einer wissenschaftlichen Beurteilung liegen. Das hindert freilich nicht, mit aller Schärfe diese Opfer denjenigen zu zeigen, die für die schließliche Politik das entscheidende Wort zu sprechen haben; sie vor allem auch darauf hinzuweisen, daß „Maßnahmen aus politischen Gründen im Ernährungswesen Augenblicksarbeit sind, angenehme Stunden, aber traurige Wochen zur Folge haben"[1]).

Für den Politiker war es natürlich von vornherein eine der wichtigsten Aufgaben, daß die große Masse der Verbraucher, die auch eine notwendige Teuerung gar leicht als elenden Kriegswucher ansieht, sich beruhigte, daß die äußeren Schwierigkeiten des bedrohten Vaterlandes nicht durch innere Zwistigkeiten noch erhöht wurden.

Die Erreichung dieses Zieles war aber doch selbst in rein wirtschaftlichen Dingen nur recht kurze Zeit möglich. Nach den früheren Ausführungen ist das erklärlich, zumal gerade in wirtschaftlichen Dingen die sog. öffentliche Meinung die Ursache von tatsächlichen und vermeint-

---

[1]) Die Ernährungsaussichten des Jahres 1919. Eine Unterredung mit Dr. Heim. Berliner Tageblatt Nr. 505 vom 3. Oktober 1918.

lichen „Mißständen" schon im Frieden zunächst auf persönlichem und nicht auf sachlichem Gebiete suchte. Trotzdem das Ziel einer Erhaltung der inneren Einheit und Einigkeit durch die Grundtendenz unserer gesamten Kriegspreispolitik mindestens in beträchtlichem Umfange bei der langen Kriegsdauer nicht erreicht wurde, im Gegenteil eine gegenseitige Verbitterung der einzelnen Erwerbsstände immer mehr und schärfer zum Durchbruch kam, forderte man stets weitere Zwangsmaßnahmen. Ob man in solchen Situationen will oder nicht, auf dem einmal beschrittenen Wege gibt es nur noch ein „Vorwärts". Beruhigungsmittel sind notwendig, von denen Ludwig Pohle[1]) schon vor einer Reihe von Jahren sagte:

„Sie sollen dazu dienen, die öffentliche Meinung, die über die Aufdeckung gewisser als „Mißstände" empfundenen Erscheinungen erregt ist, dadurch zufrieden zu stellen, daß sie sieht, daß von der Regierung Gegenmaßregeln ergriffen werden. Die öffentliche Meinung, die nach einem treffenden Worte vom G. Brandes weit mehr von der Phantasie als von der Vernunft geleitet wird, fragt ja nicht danach und vermag nicht zu beurteilen, ob die Maßregeln, die getroffen sind, wirklich etwas Erhebliches zu bessern vermögen, wenn auch die eingeführte Reform vielleicht nur den Schein für die Wirklichkeit bietet und im Grunde alles beim alten läßt."

Es bedarf keiner eingehenden Begründung, daß das für den Ausgang des Krieges wesentlich mit entscheidende und vom Volkswillen abhängige Durchhalten hinter der Front auch wirtschaftlich von ausschlaggebender Bedeutung ist. Die Frage kann nur sein, auf welchem Wege dieses erste Ziel jeglicher innerer Politik angestrebt werden soll. Ist es nur auf dem beschrittenen Wege möglich, so sind die Kosten des Experiments eben in Kauf zu nehmen. Nur für die Zukunft auch des Friedens würde sich freilich die wichtige Aufgabe ergeben, die Erkenntnis der wirtschaftlichen Notwendigkeiten in den breiten Volksschichten mehr als bisher zu pflegen, diese letzteren zu wirtschaftlichem Denken zu erziehen.

Mit allem Nachdruck ist hervorzuheben, daß die so vielfach in den Vordergrund geschobenen sozialpolitischen Erwägungen in der Zeit höchster Not nicht die letzthin entscheidende Bedeutung haben können. So wichtig sozialpolitische Maßnahmen sind, kann doch kein Zweifel darüber bestehen, daß die Fürsorge für Erhaltung und Mehrung des Einkommens derjenigen für die Gestaltung der Einkommensverteilung vorangehen muß. Daß zudem auch im Rahmen einer wirtschaftlich zweckmäßigeren Preispolitik Sozialpolitik getrieben werden kann, wurde schon angedeutet. Zwei Maßnahmen wird man insbesondere ins Auge fassen müssen: staatliche Zuschüsse für die unbedingt notwendigen Käufe Minderbemittelter —

[1]) Die gegenwärtige Krisis in der Deutschen Volkswirtschaftslehre. 1910. S. 114.

selbstverständlich ergänzt durch eine Rationierung —, dazu billige Massenspeisungen für alle diejenigen, die an solchen direkt oder indirekt teilnehmen wollen.

Daß die Ablehnung der preispolitischen Kriegsmaßnahmen, wie sie hier erfolgte, nicht auch eine Ablehnung jeglichen staatlichen Eingriffs ist, kam schon zum Ausdruck. Aber es ergab sich auch aus den früheren Ausführungen, daß das Ziel der staatlichen Preispolitik nicht entgegen dem natürlichen wirtschaftlichen Entwicklungsgang liegen darf. Die Aufgabe des Staates muß vor allem sein, alle außerwirtschaftlichen Einflüsse bei der Preisbildung soweit als möglich auszuschalten, darüber hinaus auf sie nur indirekt dadurch einzuwirken, daß nicht am Preise selbst laboriert wird, sondern die für seine Entstehung entscheidenden Faktoren beeinflußt werden.

Das erste Mittel zur Bekämpfung eines wirklichen Wuchers ist die möglichste Klarstellung aller für die Preisbildung erheblichen Umstände. Daraus ergibt sich die Notwendigkeit einer Ausschaltung aller unsoliden Spekulanten und Händler, die nach dem Urteil von zu bildenden kaufmännischen und gewerblichen Vereinigungen ehrengerichtlicher Art als unzuverlässig zu gelten haben. Eine Ausschaltung jeglicher spekulativer Geschäfte ist solange unmöglich, als Unsicherheit über die Marktgestaltung herrscht und praktisch keine Grenze zwischen kaufmännischer und rein spekulativer Betätigung gezogen werden kann.

Wie hier, so muß auch sonst das Bestreben sein, die beteiligten Erwerbskreise selbst zur Bekämpfung des Kriegswuchers heranzuziehen, in ganz anderer Weise, als wie es im Weltkriege der Fall war. Dabei müssen sowohl Vertreter der Verbraucher als auch möglichst der Presse herangezogen werden, um die vielfach auf völliger Unkenntnis beruhende gegenseitige Erbitterung der einzelnen Wirtschaftsgruppen hintanzuhalten. Hier gilt es, den sehr richtigen Gedanken zu verwirklichen, der zurzeit in der preußischen Ausführungsanweisung zur Verordnung über die Errichtung von Preisprüfungsstellen vom 25. September 1915 ausgesprochen war:

> Es ist die „Aufgabe, die Bevölkerung über unvermeidliche Preissteigerungen und Beschaffungsschwierigkeiten aufzuklären und die das Staatswohl schädigenden Meinungsgegensätze zwischen Erzeugern, Händlern und Verbrauchern zu überbrücken."

Die Hauptaufgabe der so zu bildenden Preisstellen wäre Hinarbeiten auf eine volkswirtschaftlich zweckmäßige Preisgestaltung, Vorarbeit für einen möglichst einwandfreien Marktpreis. Das wird für die verschiedenen Gewerbe zwar verschieden durchgeführt werden müssen, aber in allen Fällen gleich nur, um einen Ausgangspunkt für Preisprüfung und Markt-

orientierung zu gewinnen. Für landwirtschaftliche Produkte ist insbesondere an „Richtpreise“ für den scharf zu beaufsichtigenden Geschäftsverkehr zu denken, für industrielle an die schon in der letzten Kriegszeit von manchen Unternehmern und Preisprüfungsstellen angestrebten, im Verhandlungswege mit den Interessentenorganisationen ermittelten „Verbandspreise“.

In welcher Weise man vielfach vorgehen könnte, zeigt das Beispiel der englischen Schuhfabriken, die Mitte 1919 beschlossen, die Fabrikation von Einheitsstiefeln aufzunehmen, um damit ein freiwilliges System gegen den Wucher zu schaffen[1]).

Die möglichste Öffentlichkeit der Preisbildung und ihrer Grundlagen genügt nicht für den Kleinhandel. Hier sind besondere Preiskontrollkommissionen für jedes Gewerbe zu bilden und zwar aus Angehörigen desselben unter Vorsitz eines sachverständigen Beamten. Entgegen dem ersten Eindruck ist praktisch der Unterschied gegenüber den Kriegsverhältnissen gar nicht so erheblich, denn in recht vielen örtlichen Preisprüfungsstellen hatten die Vertreter der Erzeuger und der Händler zwar nicht infolge des Stimmverhältnisses, das die Preisprüfungsstellen-Verordnung vorsah, aber in der Regel infolge ihrer größeren Sachkunde und ihres geschickteren Auftretens eine ausschlaggebende Stellung. Bei der hier vorgeschlagenen Einrichtung würde der wesentliche Vorteil zu verzeichnen sein, daß eine Disharmonie zwischen den privaten Interessen der Preiskommissionsmitglieder und ihren amtlichen Aufgaben nicht gegeben wäre, da eben die Marktpreisnormen zum Ausgangspunkt genommen werden kann. Die Mitwirkung an der Bekämpfung von Auswüchsen auf dem Gebiete der Preisbildung und des wirklichen Wuchers würde alsdann nicht, wie im Kriege vielfach, als eine Verteidigung der eigenen Stellung, sondern als eine Ehrenaufgabe im Interesse des Berufsstandes und des gesamten Vaterlandes aufgefaßt werden.

Durch diese Maßnahmen wäre auch dem im Kriege so ausgedehnten Kettenhandel schon entscheidend entgegengearbeitet. Im übrigen bleibt ein Verbot des Kettenhandels erforderlich, dessen Befolgung wieder unter entscheidender Mitarbeit der Berufsvertretungen sicherzustellen wäre.

Ein wesentlicher Bestandteil einer Wucherbekämpfung muß eine kommunale Handelstätigkeit sein, freilich nicht auf Grund besonderer Begünstigungen, sondern unter denselben finanziellen Voraussetzungen, wie sie für eine gut organisierte kaufmännische Unternehmung gegeben sind. Auf diese Weise wird erreicht, daß die als Produzenten- und Großhandelspreise als angemessen bezeichneten und wirklich gezahlten Preise,

---

[1]) Vgl. Deutsche Allgemeine Zeitung Nr. 414 vom 27. August 1919.

auch mit nicht allzu hohen Aufschlägen dem Verbraucher berechnet werden.

Daß schließlich bei sehr knappen lebensnotwendigen Gütern eine Rationierung der Nachfrage durch ein System der Kartenausgabe mit anschließender Kontrolle der Innehaltung durchzuführen und demgemäß auszubauen ist, bedarf bei der Einmütigkeit der Ansichten keiner näheren Begründung.

Die Verfolgung von Preistreibereien liegt zunächst in den Händen der eben erwähnten oder besonderer zu diesem Zweck zu gründenden Preiskommissionen. Bei leichteren und erstmaligen Vergehen wird eine Verwarnung erteilt, bei späteren und schwereren dagegen mit vorübergehender oder dauernder Geschäftssperre vorgegangen, dem wirksamsten Mittel zur Bekämpfung eines Wuchers sowie sonstiger unlauterer Machenschaften. Ein Eingriff des Staatsanwalts nach dieser sachverständigen Kommission bleibt vorbehalten.

Erst nachdem den wirtschaftlichen Zweckmäßigkeitserwägungen Rechnung getragen ist, muß das eifrigste Bestreben sein, den unversöhnlichen Widerspruch zu lösen zwischen den leicht verdienten Kriegskonjunkturgewinnen einerseits und den heldenmütigen Kriegsopfern an und hinter der Front anderseits. Ein Ausgleich dieser Gegensätze wird sich wohl nur durch hohe Steuern, insbesondere auf den Zuwachs an Einkommen und Vermögen während des Krieges erzielen lassen.

Man mag es bedauern, aber man muß sich damit abfinden, daß in Zeiten höchster Not sozialpolitische Erwägungen zurückstehen müssen. Nur dann kann man einen zweckmäßigen Ausgleich zwischen Wirtschaftspolitik und Sozialpolitik erzielen. Die grundsätzlichen Interessen beider gehen nicht auseinander, sondern miteinander.

G. Pätz'sche Buchdr. Lippert & Co. G. m. b. H., Naumburg a. d. S.








UNIVERSITY OF ILLINOIS-URBANA
3 0112 044913165